

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Disertación previa a la obtención del título de
Economista**

***Diagnóstico socioeconómico y mapeo del
emprendimiento en las provincias: Pichincha, Napo
y Orellana.***

**Karla Pamela Cevallos Loayza
karla.cevallosl@gmail.com**

**Director: Eco. Eduardo Santos A.
ecocol@uio.satnet.net**

Quito, Octubre del 2014

Agradezco a mis padres, Isabel y Patricio, por la confianza depositada en mí, por el apoyo demostrado a lo largo de este camino, brindándome la fuerza necesaria para continuar y llegar a culminar esta etapa.

Igualmente, a mi director al Eco. Eduardo Santos por ser una persona ejemplar en mi vida académica, y ser quien ha orientado mi desarrollo en todo momento en la realización del proyecto que enmarca el último escalón hacia un futuro nuevo.

Resumen

Se realiza un diagnóstico socioeconómico del emprendedor por oportunidad y por necesidad, de las provincias de Pichincha, Napo y Orellana, para con ello ver el aporte del capital humano al desarrollo de emprendimientos, a través de casos de vida y análisis estadístico de su mejora. En este sentido, se realiza un mapeo de las características, los perfiles, el desempeño y los niveles de educación de emprendedores. Por otro lado, se pone de manifiesto las experiencias de vida de emprendedores nacientes y existentes en el país; esto se levantó con entrevistas a profundidad.

Se pudo concluir que la contribución del capital humano al desarrollo de emprendimientos es importante, por el lado de preparación y educación de los emprendedores en todos sus niveles educativos. Se planteó la idea de aplicar políticas para ayudar al desarrollo profesional, académico y competitivo del emprendedor y también, un cambio estructural del sistema educativo ecuatoriano en sus niveles superiores.

Palabras clave: *Experiencia de vida, emprendimiento, emprendedores, educación, políticas.*

Diagnóstico socioeconómico y mapeo del emprendimiento en las provincias: Pichincha, Napo y Orellana.

Introducción	7
Metodología del Trabajo	10
Objetivo general.....	10
Objetivos específicos	10
Pregunta general	10
Preguntas de investigación	10
Tratamiento de la información.....	10
Técnicas de Investigación.....	12
• Encuestas	12
El proceso de análisis de la información	13
Fundamentación teórica	14
1.- Teoría del capital humano	14
• Primeras aportaciones	15
• Enfoque teórico de Gary Becker	16
• Enfoque teórico de la OCDE y la CEPAL	17
2.- Teoría empresarial y emprendimiento.....	19
• Enfoques de la teoría empresarial y emprendimiento social	19
• Reflexión sobre el capital humano y el emprendimiento.....	23
• La teoría empresarial y de emprendimiento en la última década.....	24
• Potenciación de actitudes emprendedoras.....	28
Diagnóstico socioeconómico de los emprendedores	29
1. Perfiles de emprendedores en Ecuador.....	29
• Motivación para emprender: ¿Oportunidad o necesidad?	29
• Características Económicas.....	33
• Sector de negocio de los emprendedores.....	33
• Nivel de educación de los emprendedores.....	35
• Nivel de adopción de tecnología de los emprendedores	36
Desempeño de emprendedores en el Ecuador	37
• Características empresariales.....	37

Ecosistema del emprendedor	51
• Definición de estrategias y visión del nuevo negocio	51
• Motivaciones para generar emprendimiento	52
• Tipos de motivación para emprender	52
• Motivación recibida en su vida estudiantil	53
• Factores que influyen al momento de emprender	54
• Internos positivos	56
• Internos negativos	57
Competencias de los emprendedores.....	58
• Liderazgo	59
• Autonomía	60
• Nivel de resolución de problemas	61
Ubicación geográfica y sector económico de los emprendimientos nacientes en Ecuador	62
• Ubicación geográfica de emprendimientos nacientes	62
Mapeo del emprendimiento en las provincias de Pichincha, Napo y Orellana	65
Experiencia de los emprendimientos	66
Situación actual de los emprendedores en Pichincha	67
• Frozen Tropic - Proveedores de pulpa de Fruta	67
• Producción y comercialización de banano deshidratado	69
• Monicandles – elaboración de velas	70
• Mirlo, arte en metal	72
• Diafoot	73
Situación actual de los emprendedores en Napo	75
• Fabricación de sacos de polipropileno	75
• Producción de Tilapia	76
• Comercialización de artesanías	77
• Elaboración de muebles de madera.....	78
Situación actual de los emprendedores en Orellana	80
• Fabricación de Shigras	80
Experiencia del Programa EmprendEcuador	81
• Como nace el programa EmprendEcuador y su objetivo en la sociedad.....	81
• Evolución y logros alcanzados en los años 2010 – 2011 del programa en el país y sus lineamientos para el año 2012.	82

competitivo del emprendedor	86
Acciones para el desarrollo del emprendimiento en Ecuador.....	86
Políticas de apoyo al emprendedor.....	87
• Políticas intersectoriales	87
• Políticas	89
Mecanismos de apoyo al ecosistema del emprendedor.....	90
• Mecanismos generales	90
• Mecanismos específicos	91
Conclusiones.....	93
Recomendaciones.....	95
Referencias bibliográficas	96
Anexo A	103

Introducción

El término emprendimiento no forma parte del diccionario de la Real Academia Española. Se trata del efecto de emprender, un verbo que hace referencia a llevar adelante una obra o un negocio. El emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y haciendo frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado resultado.

El uso más habitual del concepto aparece en el ámbito de la economía y los negocios. En este caso, un emprendimiento es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado, para obtener mayores ingresos económicos y una mejor calidad de vida.

A lo largo de la historia, el capital humano se lo ha considerado como aquel factor de la producción, constituido por la mano de obra, que suele ser calificado como un gasto corriente y no como un gasto de inversión. Pero con el paso del tiempo, ante la constante globalización del mundo y la creciente demanda de capital humano profesionalizado en los diferentes sectores que demandan las economías, poco a poco el capital humano toma protagonismo e incidencia en los países del mundo.

Por esto, durante los últimos años se ha evidenciado la importancia en desarrollar al capital humano, el gasto corriente antes considerado normal para una economía, toma un giro importante y durante los últimos 15 años se ha convertido en gasto de inversión.

Los países desarrollados son un claro ejemplo de cómo la inversión en capital humano realizada en educación superior ha venido teniendo resultados inmediatamente, viéndose reflejado en el desarrollo económico, social, cultural y empresarial de los países.

La investigación tiene dos objetivos, el primero diagnosticar la situación socioeconómica del emprendimiento en las provincias de Pichincha, Napo y Orellana. El segundo, su mapeo en la región de planificación 2 en Ecuador, mediante el levantamiento de entrevistas a profundidad de situación actual del emprendedor.

El tema, nace ya que a partir de trabajar en proyectos de emprendimiento en el país, surge la necesidad de hacer un análisis de cómo se encuentra éste.

Por otro lado, la motivación también surge ya que el emprendimiento no se lo ha estudiado a profundidad, ni se lo ha investigado a niveles avanzados en el país, por lo que los datos no son muy amplios, ni tienen una cobertura nacional.

La constante inversión en educación, capacitación, profesionalización y generación de competencias ha derivado en el mejoramiento constante del sector empresarial en las diferentes regiones. Esto ha implicado que las políticas sociales y de la educación se reformulen y apliquen de forma planificada y correcta para empezar a tener los resultados esperados en el país.

Podemos ver una estrecha relación del emprendimiento con el capital humano. A continuación se analiza el papel relativo del capital humano de la persona dentro del conjunto de los determinantes de la decisión de ser emprendedor en Pichincha, Napo y Orellana. El nivel de estudios y la formación de la población de un país es clave en el desarrollo del mismo como una economía y sociedad del conocimiento. El capital humano tiene un papel principal en este proceso, ya que la capacidad de beneficiarse de las innovaciones tecnológicas depende en gran parte de la disponibilidad de una fuerza de trabajo cualificada.

En esta área del sistema de indicadores puede encontrarse información sobre el nivel de estudios de la población, el papel de la formación continua, el grado de emprendimiento, la calidad del sistema de educativo y el aprovechamiento del capital humano.

En el Ecuador, el capital humano tiene un protagonismo mínimo en el desarrollo económico y empresarial del país. Esto debido a que el desarrollo empresarial no tiene un nivel de profesionalización elevado.

El fomento y desarrollo de nuevos negocios (emprendimientos) en el país ha venido creciendo lentamente durante los últimos 6 años. Cabe resaltar, que no se han desarrollado grandes negocios, pero se ha visto un énfasis a los negocios ligados al sector público, por el tema de los ingresos petroleros que son tan importantes para el país. Ha existido interés en apoyar a los emprendimientos, pero la inversión aún es baja en el Ecuador, ya que existe más énfasis en los sectores petroleros, de minas, hídricos y de la construcción. El factor primordial para este desarrollo ha sido el capital humano.

La cultura del emprendimiento en el Ecuador a partir del año 2009 ha venido profundizándose, pero la cultura del emprendimiento social y medioambiental no ha tomado el rumbo requerido para un estudio más. Actualmente ésta se fomenta con herramientas como: foros, charlas, conferencias y apoyo a emprendedores. Estos factores motivan por medio de esta disertación a investigar a esta cultura, que mediante un diagnóstico socioeconómico y el mapeo se llegará a tener una perspectiva actual social y ambiental y así concluir que conlleva a los emprendedores a generar mejores ideas de emprendimientos sociales.

Los resultados de esta investigación ayudarán a tener resultados de lo que el emprendedor desea conocer antes de emprender en sus áreas, en las provincias de Pichincha, Napo y Orellana.

En el primer capítulo se analizan las diferentes teorías de capital humano, emprendimiento, responsabilidad social y teorías ambientales. Estas teorías se basan en temas de capital humano, inversión educativa, profesionalización, competitividad, emprendimiento, empresa, productividad, desarrollo, afectaciones ambientales y fomento productivo.

En el segundo capítulo, se realiza un diagnóstico socioeconómico de los emprendedores mediante la descripción de perfiles y competencias. Esto mediante la descripción del desempeño del emprendimiento y mostrando los niveles de hacer negocios y crear empresas en el país. En segunda instancia se describe el perfil del emprendedor ecuatoriano y se muestra: rangos de edad, estado civil, ingresos, estatus laboral y antecedentes empresariales. El centro del capítulo dos es la investigación sobre los niveles

de educación y conocimientos de los emprendedores en Ecuador, se muestra la profesionalización, niveles de inversión en educación, la preparación y experiencia de los emprendedores ecuatorianos. Cabe recalcar que el capítulo dos, al centrarse en caracterizar a emprendedores y emprendimientos ecuatorianos, da paso a conocer la importancia de saber el entorno de los emprendedores y lo que acontece en el desarrollo de nuevos negocios, nuevas oportunidades, competencias y motivaciones que permiten al final tener un sistema empresarial satisfactorio.

En el tercer capítulo se presenta un mapeo del emprendimiento en la región de planificación 2 en Ecuador. Se muestra la situación actual de los emprendedores e las provincias de Pichincha, Napo y Orellana. Se exponen historias de vida sobre emprendedores ecuatorianos en etapas nacientes y existentes con su emprendimiento. Se generarán resultados de las distintas situaciones de los emprendedores en cada provincia.

Y en el cuarto capítulo, en base al capítulo dos, en él que la caracterización da un mapeo de lo que sucede en la región de planificación 2, sobre emprendimiento y conjuntamente con las experiencias de vida y sus resultados, se da paso al bosquejo de pautas y mejoras, para el desarrollo, enfocadas al impulso del fomento de creación de emprendimientos en el Ecuador, así como también reformas de apoyo al ecosistema del emprendedor.

Los tres capítulos expuestos a lo largo de la disertación respondieron a las preguntas que guiaron su realización: ¿Cuál es la situación socioeconómica del emprendedor en la región de planificación 2 en Ecuador? ¿Cuáles son las características socioeconómicas del emprendedor de la región de planificación 2 en Ecuador? ¿Cuál es la situación actual de los emprendedores sociales y medioambientales ecuatorianos? ¿Qué mejoras se pueden plantear para ayudar al desarrollo profesional, académico, y competitivo del emprendedor?.

Metodología del Trabajo

Objetivo general

Analizar y mapear la situación socioeconómica del emprendedor en la región de planificación 2, Pichincha, Napo y Orellana.

Objetivos específicos

- Diagnosticar las características socioeconómicas del emprendedor.
- Mapear la situación actual del emprendedor.
- Realizar un plan de mejoras para el emprendedor ecuatoriano.

Pregunta general

- ¿Cuál es la situación socioeconómica del emprendedor en la región de planificación 2 en Ecuador?

Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son las características socioeconómicas del emprendedor de la región de planificación 2 en Ecuador?
- ¿Cuál es la situación actual de los emprendedores ecuatorianos?
- ¿Qué mejoras se pueden plantear para ayudar al desarrollo profesional, académico, y competitivo del emprendedor?

Tratamiento de la información

Cabe indicar que es una investigación cualitativa, con el objetivo principal de analizar y mapear la situación socioeconómica del emprendedor en la región de planificación 2 en Ecuador. Se realizó en primer lugar un levantamiento de campo y estadísticas. Se usó estadísticas obtenidas de fuentes primarias y secundarias. Los datos se sacaron de la base de estadísticas que el programa EmprendEcuador¹ maneja; éstas se las filtró por provincia y por sectores económicos para así tener la perspectiva de las características sociales, económicas y empresariales de los emprendedores y emprendedoras que existen en las provincias de Pichincha, Napo y Orellana. De los otros emprendedores, que no se encuentran en el programa de EmprendEcuador, se usó estadísticas obtenidas de las encuestas realizadas a ellos mismos.

¹EmprendEcuador es el mayor programa de apoyo al emprendedor impulsado por el Gobierno Nacional. Se centra en apoyar a ciudadanos apasionados por la creación de negocios con potencial de crecimiento, innovador o altamente diferenciado, y con gran capacidad de incursionar en el ámbito internacional.

Los datos demográficos se obtuvieron del INEC, de las estadísticas sectoriales, concretamente del componente de estadísticas para emprendedores Sí Empeñe. Estos datos se filtraron en función de la edad de emprendedores, las zonas de ubicación, mercado, los sectores estratégicos, las ventas, los ingresos, y las ciudades de ubicación. También se usaron estadísticas de los programas Empeñe Quito y Napo, para filtrar datos de los niveles de sociales de las personas con emprendimientos sociales y ambientales a nivel de la región de planificación 2.

Para obtener datos del desempeño se realizaron las entrevistas a profundidad. Para el efecto se planteó realizar, al menos, 10 entrevistas a nivel de la región de planificación 2, seleccionando diferentes tipos de emprendimientos sociales y ambientales. En la entrevista existe un componente de desempeño de emprendedores donde se recogieron información relacionada con: situación actual, ingresos, gastos, la formación académica, experiencia profesional y personal, niveles de vida, actividades laborales, creación de empresas, entre otras características del emprendedor social ecuatoriano.

Así mismo, las entrevistas a profundidad ayudaron a recolectar propuestas de mejoramiento del emprendimiento social y ambiental en Ecuador. La entrevista tiene componentes como: datos generales y demográficos del emprendedor, formación y experiencia profesional, información sobre el emprendimiento social desarrollado, nivel de éxito del emprendimiento social, experiencia de ser emprendedor social y ambiental, nivel de apoyo por parte del gobierno a emprendedores sociales, propuestas de pautas para el mejoramiento del emprendimiento social en Ecuador y su ecosistema.

Por otro lado, el análisis documental también se aplicó en la revisión del proceso emprendedor, análisis del espíritu del emprendedor, así mismo se evaluó los diferentes enfoques teóricos de Schumpeter, Timmons, Shapero y Ronstadt. Es importante señalar que la investigación y el análisis documental fue una transcripción de contenidos y del acopio de una bibliografía extensa. Se requirió realizar análisis crítico, a través de un proceso reflexivo y sistemático, lo cual posibilitó una mejor comprensión del tema propuesto, especialmente sobre la relación entre la teoría del capital humano y el desarrollo del emprendedor.

No obstante, al tratarse de una comparación y análisis de contribución del capital humano al desarrollo del emprendimiento, se optó por realizar una entrevista a profundidad a un grupo de 10 emprendedores nacientes y existentes en las provincias planteadas. Para ello se utilizó un banco de preguntas abiertas sobre temas de educación, competencias, factores de motivación, ingresos, profesionalización, experiencia, éxito del emprendimiento, futuro del emprendimiento, y propuestas de pautas para desarrollo profesional y de emprendimientos. Para este levantamiento se tuvo que contactar a emprendedores de las tres provincias del país: Pichincha, Napo y Orellana y planificar un día y hora específica, diez entrevistas se las realizó a vía skype. La información levantada en las entrevistas a profundidad a emprendedores se la procesó y se aplicó la técnica de la historia de vida, por cada uno de los emprendedores entrevistados se realizó una historia personalizada de acuerdo a las respuestas emitidas en la entrevista.

El planteamiento de las pautas para el mejoramiento del emprendimiento social y ambiental en el país se derivó de materiales de foros de emprendimiento social en América Latina, también propuestas de pautas de emprendimientos que plantean las agencias de desarrollo económico y territorial del Ecuador y de las reflexiones que se obtengan de la disertación a realizar.

El levantamiento de la información y la conformación de la historias de vida de emprendedores concluyó cuando, a partir de la información recolectada, se plasmó los resultados de campo levantados. La muestra que se escogió fueron de 10 entrevistas de emprendedores más significativos y que trataron temas que serían de gran interés para el análisis de la tesis. Así, después del análisis de los datos, las historias de vida, se dio paso al planteamiento de las pautas y políticas de fomento de profesional y desarrollo de nuevos negocios en Ecuador. Luego surgieron las conclusiones y recomendaciones de la presente disertación.

Finalmente, existió una necesidad importante de señalar la importancia de lo que significó trabajar sobre la realidad del emprendedor y las vivencias del país, además de analizar sus características. Se procuró en todo momento interpretar de manera correcta la información levantada en las entrevistas a profundidad. Se buscó desarrollar historias de experiencias de vida tomando sus características, perfiles, experiencias y propuestas planteadas.

Técnicas de Investigación

- **Encuestas**

Como lo indica en su estudio (Curiel, 2007: 23), las encuestas se determinan “por preguntas de investigación y son las herramientas de recopilación de datos para el análisis cuantitativo, estadístico u hipotético”.

Una encuesta te puede decir lo que ocurre, lo que la gente hace, piensa o siente, si se formula las preguntas correctamente, si entienden lo que se pregunta y si son capaces y están preparados para dar respuestas (Curiel, 2007: 23).

1. Características fundamentales

- La información se obtiene por observación indirecta.
- Las respuestas se recogen de forma estructurada.
- Las respuestas se cuantifican y agrupan para el análisis de datos.
- Fiabilidad y validez

(Rocío Schettini del Moral, pág.2).

2. Ventajas

- Permite abarcar un amplio abanico de cuestiones en un mismo estudio.
- Facilita la comparación de resultados.
- Los resultados del estudio pueden generalizarse dentro de los límites marcados por el diseño muestral efectuado.
- Posibilita la obtención de una información significativa.
- Puede obtenerse un volumen importante de información a un mínimo coste.

(Rocío Schettini del Moral, pág.3).

3. Procedimiento general de una encuesta

- a) Formulación del problema y diseño del proyecto de investigación
- b) Selección de la unidad muestral
- c) Selección de la muestra
- d) Diseño del material para la encuesta: Cuestionario
- e) Organización del trabajo de campo
- f) Tratamiento estadístico.
 - Codificación.
 - Entrada de datos a una base de datos.
 - Análisis estadístico
- g) Discusión de los resultados

(Rocío Schettini del Moral, pág.5).

El proceso de análisis de la información

De acuerdo con el proceso de análisis, al investigar se busca y se selecciona bibliografía para su análisis crítico y descripción, precisando toda la información posible sobre el problema que se está investigando, con un triple objetivo:

- “Conocer los antecedentes de ese tema de investigación, los hallazgos de investigaciones anteriores o los resultados obtenidos en estudios previos, nos informan de lo que se sabe en la actualidad sobre un problema de interés”.
- “Desarrollar el contexto conceptual en el cual se inserta el problema de investigación: conocer las descripciones teóricas de investigaciones previas, nos proporciona el contexto conceptual para un problema de investigación.
- “Obtener información sobre el método de investigación: con la revisión bibliográfica, también se trata de conocer los métodos usados en investigaciones similares y la descripción de los instrumentos de medición y análisis estadístico”.

(Izaguirre et al, pág. 7).

Fundamentación teórica

1.- Teoría del capital humano

Según el Economista Francés Jean Baptista Say (1803) en su trabajo de Investigación denominado: La Innovación Empresarial, Arte y Ciencia en la Creación de Empresas dio a conocer el primer significado del término empresario afirmando que: “El empresario es el agente que reúne y combina los medios de producción (recursos naturales, recursos humanos y recursos financieros) para constituir un ente productivo, y encuentra en el valor recibido de los productos, la recuperación del capital que el emplea, de los gastos en que incurre y de la utilidad que busca. Es el punto de apoyo (píbot) sobre el cual gira todo el negocio. Para ser exitoso debe tener juicio, perseverancia y un conocimiento tan bueno del mundo como del negocio. Debe poseer el arte de la superintendencia y de la administración” (Varela, 2001: 60).

Por otro lado, Joseph Schumpeter (1934) afirmó que la función del empresario es: “Cambiar el esquema de producción usando una tecnología no tratada para elaborar un nuevo bien, o produciendo un producto viejo en una nueva forma, o abriendo una nueva fuente de oferta de materiales, o un nuevo punto de venta o reorganizando una industria” (Varela, 2001: 61).

De estas dos afirmaciones se puede concluir que el empresario es el principal agente y el actor fundamental de las actividades de producción, capaz de vencer las dificultades presentadas por el entorno diariamente.

Han transcurrido más de 230 años desde que Adam Smith señalaba la importancia del capital humano en las economías mundiales, y así varios pensadores económicos han reflexionado sobre la teoría del capital humano durante muchos años, así mismo, durante los últimos 20 años se sigue discutiendo sobre las teorías de capital humano por parte de la sociedad, también ha sido ampliamente mencionado en la planificación de los gobiernos y hasta el día de hoy no hay un consenso sobre el capital humano.

Esto se debe a que mientras pasa el tiempo surgen nuevas corrientes de pensadores económicos, aparecen nuevos puntos de vista sobre lo que debería contemplarse dentro del concepto, en especial, porque se refiere a cualidades humanas las cuales siempre están en persistente cambio.

En este apartado, se presenta el significado y el contenido de la teoría de capital humano desde las primeras aportaciones de pensadores económicos hasta el florecimiento de la teoría del capital humano de los últimos 20 años.

J. Gleizes, lo define como el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos, de savoir-faire, etc. (2000:1). La idea de un stock inmaterial imputado a un individuo que puede ser acumulado, usarse. Es una opción individual, una inversión. Se evalúa por la diferencia entre gastos iniciales: el costo de los gastos de educación y los gastos correspondientes, versus el costo de productividad, es decir, el sueldo que recibiría si estuviera desarrollando una actividad económica, y sus rentas futuras actualizadas.

Así por ejemplo, un individuo no capacitado que no invierte en él, solo podrá aspirar a trabajos poco remunerados. Sin embargo, si ese mismo individuo se capacita, es decir si invierte tiempo y recursos económicos como matriculas, mensualidades, libros, al final de sus estudios, sus beneficios serán muchos más amplios que si no hubiese optado por la capacitación.

Paralelamente otro tipo de individuo hace, una valoración arbitraria entre trabajar y continuar una formación, que le permita, en el futuro, percibir sueldos más elevados que los actuales. Aquí se toma en cuenta el mantenimiento de su capital psicológico como la salud, educación, alimentación. Pero estas capacidades también puede depreciarse, ya sea por una desvalorización de sus conocimientos generales y específicos (debido a la falta de capacitación o actualización en materias como tecnología), o bien por el desgaste de su salud física y moral (como la edad, stress, etc.).

- **Primeras aportaciones**

Adam Smith (1776: 95), en su libro investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones indica la importancia del factor humano en el proceso productivo, pues considera a la educación como un bien económico de carácter superior que permite obtener una ganancia mayor que los gastos necesarios para su adquisición para aquella persona que posee.

Para Smith, las personas que cuenten con mayor conocimiento y habilidad de un proceso productivo verán reflejado ese conocimiento en sus ingresos, pues considera que una mayor capacitación y profesionalización proporciona tasas de ingresos más altos, en especial cuando se trata de manejar maquinaria, equipos y tecnología, y también por el tipo de actividad económica en la cual se desempeña.

En el análisis sobre remuneraciones que Smith plantea señala que: “la remuneración que percibe una persona debe adaptarse a su saber y a la confianza que inspira”. (1776: 109)

Por otro lado, Smith al señalar a la remuneración como un factor adaptable al saber y conocimiento la persona induce a la experiencia que obtiene en las diferentes áreas que se desempeña, pero según señala Bustos (2011: 24):

Otros autores que en el siglo XIX consideraron a la educación como un factor importante para aumentar la productividad del trabajo, estos fueron John Stuart Mill y Alfred Marshall.² El primero consideraba que la educación puede aumentar la productividad del trabajo, así como las remuneraciones de las personas que se esfuerzan en aumentar la educación, por lo que podía ser vista como una inversión. Para el segundo, la educación se constituye en un factor que puede aumentar la eficiencia de la industria, pues se convierte en el elemento que va a propiciar mejoras en las capacidades y actitudes de los trabajadores.

²No fue el caso de David Ricardo (1776) pues si bien fue contemporáneo de Smith, no se vio influenciado por sus ideas. Para Ricardo el producto de la tierra se imputaba en forma de renta, de utilidad y de salarios (pagados al propietario de la tierra, al dueño del capital necesario para hacer productiva esa tierra y a los trabajadores).

Si se contrasta al capital humano como un factor de crecimiento de los países y de las economías los gobiernos empiezan a reconocer la necesidad de trabajar sobre políticas públicas y empresariales enfocadas a fomentar al componente humano como un factor primordial para el desarrollo.

Es así que Jacob Mincer en su trabajo (1958: 85) sobre capital humano señala que: “los individuos tienen habilidades idénticas así como igualdad en las oportunidades para encontrar trabajo, pero se diferencian por el tipo de capacitación que se requiere para realizar dichas actividades”.

Mincer, considera los efectos que tienen los años invertidos en educación sobre los ingresos de las personas, también contempla la existencia de factores relacionados como la experiencia que se adquiere en el trabajo y el tipo de ocupaciones en que están insertadas las personas sobre el nivel de ingreso. En el mismo trabajo, Mincer señala aspectos que influyen en el nivel de ingreso de las personas como son: la edad, la raza, el estatus familiar y el tamaño de la ciudad.

- **Enfoque teórico de Gary Becker**

El enfoque que plantea Gary Becker sobre capital humano se encamina desde el punto de vista económico. Becker fue premio Nobel de Economía en (1992) por desarrollar la teoría de capital humano, además dedicó su atención al estudio del dominio microeconómico del comportamiento humano e interacción.

Para Becker (1983: 24) el capital humano es “el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específico”.

La teoría de capital humano que plantea Becker distingue dos formas posibles de formación: La general y la específica.

A la formación general se la entiende como aquella que se adquiere en la educación básica y media y cualquier otra educación financiada por la persona. En esta formación la empresa no está de modo alguno obligada a pagar los costos de formación de una persona. Este tipo de formación se la incurre normalmente en los países de América del Sur, donde cada una de las personas es responsable de educarse y formarse con sus propios recursos.

Por otro lado, a la formación específica se la entiende como la adquirida dentro de una unidad de producción o servicio y que permite desarrollar a la persona su productividad en el interior de la unidad y no fuera de ella, la financiación llega por parte de la empresa. Este tipo de formación es incurrida por los países desarrollados, donde las empresas públicas y privadas y el estado invierten recursos monetarios para la formación y especialización del capital humano.

Así mismo, Becker (1983: 124) reflexiona sobre la formación y dice que la inversión en capacitación mejora los ingresos futuros, pero que son pocas las personas que pueden invertir en ella, ya que debe ser realizada por las propias personas o por sus familias. Ante la dificultad que presentan los miembros de las familias de escasos recursos que desean

capacitarse deben acudir a los subsidios públicos o a las becas que otorgan las instituciones públicas y privadas para mantener su nivel de consumo y no reducirlo mientras duren los procesos de capacitación.

Desde el lado familiar, el trabajo de una persona en la sociedad es el factor que contribuye a la generación de ingresos para un hogar. Es así, que Becker, en su libro “El capital humano” (1983: 61) plantea que para los padres de familia, sus hijos pueden ser considerados como bienes de consumo que producen muchas satisfacciones, como por ejemplo sus primeras palabras, el primer día de colegio, o la llegada de los nietos, pero que a su vez, los hijos tienen un precio.

Por otro lado, Becker (1983: 89) lanza varias afirmaciones dentro de su análisis. Una de esas afirmaciones es que “la sociedad no crece ni se desarrolla si no invierte en capital humano”.

Un ejemplo es el que sucede en la actualidad a nivel mundial, todos los jóvenes que acaban sus estudios secundarios quieren avanzar con una educación superior, pero para alcanzar esta educación, la inversión debe provenir de los padres de familia o del estado con la inversión en educación pública superior; la situación a nivel mundial se da desde países desarrollados a países en vías de desarrollo. Becker (1983: 38) en su libro sobre el capital humano hace la siguiente reflexión respecto a la importancia del capital humano en la sociedad:

Los hijos muchas de las veces son la razón por la que una pareja desea casarse, y desde la óptica económica los hijos son considerados un bien durable para los padres, pues, cuando son pequeños no producen nada, pero en el futuro si lo harán, es por eso necesario que los matrimonios tengan niños, pues así, garantizarán el crecimiento económico prolongado de un país, y las economías mundiales tendrán capital humano y mano de obra necesaria para seguir generando riqueza.

De igual manera Becker (1968, citado en Aronson, 2007: 24) plantea el concepto de inversión en conocimiento donde señala que “la inversión en dar conocimiento, formación e información a las personas permite dar un mayor rendimiento y productividad a la economía moderna”.

Es así, que se concluye que la política económica que plantea Becker, se caracteriza por la importancia que le da la inversión en la gente como capital humano, ya que señala que las personas son el centro del desarrollo económico.

- **Enfoque teórico de la OCDE y la CEPAL**

El enfoque de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2009: 3) en el análisis que realizó sobre capital humano y educación superior en el desarrollo regional y de ciudades, señala que al capital humano se lo define como “el conocimiento que las personas adquieren durante su vida y que usan para producir buenos servicios o ideas en el mercado o fuera de éste”.

Se debe destacar, que la OCDE, ignora la fuente de adquisición del conocimiento como tal, se puede asumir que es conocimiento (formal, informal, experimental o por placer). La definición gira en torno a puntualizar dos objetivos:

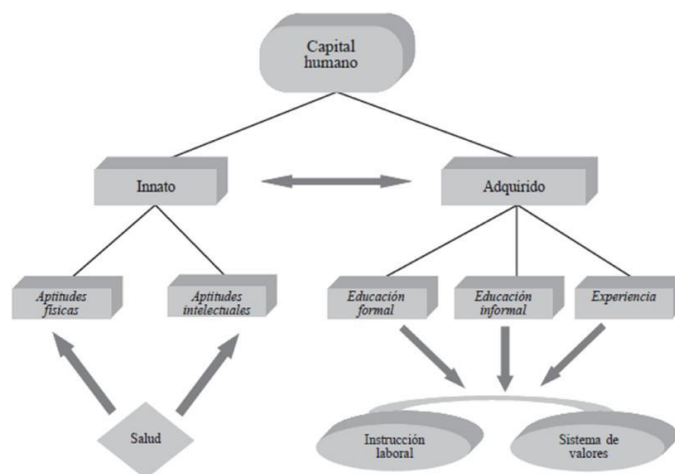
- La capacidad productiva organizada desde el conocimiento.
- La utilidad del mejoramiento de los métodos para evaluar la capacidad productiva del capital humano.

La perspectiva de Garrido Trejo (2007: 75) con respecto a lo que la OCDE señala sobre capital humano es:

Según la OCDE, se percibe que el conocimiento se ha incrementado en las personas formando cada vez más, una importante prima y capital fijo en los países. Se insiste en la importancia de reconocer el conocimiento como elemento importante del capital humano (sujeto educado y profesionalizado) para incrementar la cotización del mismo.

Por el lado de la CEPAL³, organismo económico de América Latina se plantea un esquema sobre capital humano en el gráfico 1, se observa que divide a la teoría del capital humano en innata y adquirida, el conocimiento innato es el de la aptitudes físicas e intelectuales, y el adquirido es el de la inversión en educación formal, educación informal (incompleta) y la experiencia.

Gráfico 1
Esquema del capital humano en América Latina y el Caribe



Fuente y elaboración: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2010).

Muchos pensadores económicos analizan al capital humano desde un conocimiento adquirido, esto se debe a que la teoría del capital humano en los últimos 20 años, se enfoca en analizar a las personas como un activo fijo, donde la educación es la inversión principal

³Comisión Económica para América Latina y el Caribe

para una persona, ya que ésta convertirá al capital humano más competitivo y eficiente para las economías de la región.

Luego de revisar la teoría del capital humano, podemos ligar esto con el emprendimiento, de tal manera que vemos que desde 1977 al 2008 han aumentado el número de emprendedores con niveles educativos obligatorios y posteriores, y han disminuido la cifra de analfabetos o personas con estudios primarios. Esta transformación se enmarca en el considerable cambio que ha tenido lugar en el panorama educativo del conjunto de la población ecuatoriana en los últimos años, como consecuencia del impulso de la política educativa pública, y el esfuerzo de las familias, y que también se ha extendido a los emprendedores.

La composición porcentual de los emprendedores por niveles educativos, permite apreciar la gran transformación producida en los últimos treinta años, que supone que tres de cuatro emprendedores tienen estudios secundarios obligatorios como mínimo.

El capital humano per cápita de los emprendedores se ha multiplicado en los últimos años, en el marco de un aumento continuo y sostenido de la formación de este colectivo.

En conclusión, cuanto más elevado es el capital humano de los empresarios, más eficiente resulta el uso del capital humano de sus trabajadores y se observa una menor sobre cualificación de los mismos. Además, aumenta la capacidad competitiva de la empresa y sus niveles de productividad, así como los salarios que perciben los trabajadores. De este modo, una persona que trabaja en una empresa con directivos altamente cualificados posee un salario que tiende a ser un 7,5% mayor por cada año adicional de estudios del trabajador, mientras que si está a las órdenes de directivos con un bajo nivel educativo, el rendimiento adicional es del 3,9%.

2.- Teoría empresarial y emprendimiento

En este apartado se presenta el significado de: emprendimiento, teorías empresariales y aproximaciones a teorías que plantean economistas e investigadores en materia de emprendimiento y empresas.

- **Enfoques de la teoría empresarial y emprendimiento social**

- **Enfoque teórico de Joseph Alois Schumpeter**

Schumpeter a través de su libro de la teoría del desenvolvimiento económico (1948: 35) hace un análisis que se aproxima al tema del empresario y de la creación de empresa. En este libro estudia los ciclos económicos en los cuales se desenvuelve la vida del ser humano. A través de estos ciclos se han desarrollado los avances científicos, tecnológicos y de innovación en las diferentes áreas de las ciencias de la vida y ciencias exactas. Schumpeter dice que dentro de estos ciclos el ser humano actúa de forma racional.

Así mismo, Ocampo realiza un análisis de la teoría empresarial (2008: 36) donde señala la importancia de la empresa como factor de desarrollo y por otro lado, destaca lo que Schumpeter dice acerca del empresario:

Para Schumpeter, la empresa se define como la acción de realizar una serie de combinaciones para obtener un nuevo producto, llámese bien o servicio. De esta manera se afirma que empresario, es aquel que lleva efectivamente a la práctica nuevas combinaciones.

Al mismo tiempo, el empresario es un tipo diferente de hombre-económico, ya que tiene esa capacidad particular de lograr las nuevas combinaciones que generan la empresa, denominados por el cómo quienes asumen la iniciativa económica. Por esto mismo, dos de las capacidades del empresario es resolver problemas y tomar decisiones.

Profundizando más a la teoría de Schumpeter sobre el estudio del empresario y del emprendimiento, en la teoría económica de Couyoumdijan, de la Universidad del Desarrollo, se analiza que:

En el libro de la teoría del crecimiento económico de Schumpeter (1948: 68) argumenta que las innovaciones, que constituyen un elemento fundamental dentro del funcionamiento de un sistema económico, especialmente cuando se considera desde el punto de vista dinámico, son realizadas por empresarios. Pero de forma de avanzar ordenadamente en este tema se debe detener a considerar con mayor cuidado que entiende Schumpeter por innovaciones. Para utilizar la expresión del mismo autor, para Schumpeter las innovaciones implican [carrying out new combinations].⁴ Esta tarea que, se reitera, de acuerdo a Schumpeter solo es llevada a cabo por empresarios, e involucra las siguientes actividades: (1)

La introducción de un producto nuevo o producto ya conocido con características de calidad mejoradas; (2) La introducción de un nuevo método de producción o de comercialización de un producto; (3) La apertura de nuevos mercados; (4) La obtención de nuevos oferentes de materias primas; y (5) La reorganización de una industria, lo que incluye la monopolización de la referida industria o la destrucción de un monopolio.

Para 1940, Schumpeter en investigaciones y publicaciones realizadas sobre teoría empresarial volvería a resaltar la importancia del fenómeno del emprendimiento, reiterando conceptos que ya habría utilizado en otras partes. Así se puede encontrar conceptos como “*creative response*”⁵, que caracteriza al problema del emprendimiento, y la característica de “*getting things done*”⁶, que se convierte en el elemento diferenciador que caracteriza al emprendedor.

En el análisis de Couyoumdijan (2008) se habla sobre la importancia de los emprendedores y se dice que:

⁴“carrying out new combinations” traducido al español (llevar a cabo nuevas combinaciones).

⁵“creative response” traducido al español (respuesta creativa).

⁶“getting things done” traducido al español (hacer las cosas).

Más allá de alguna posible evolución en el pensamiento de Schumpeter, como sugerirían los argumentos, el punto fundamental a rescatar de sus contribuciones es el énfasis en el emprendedor como innovador y por lo tanto como catalizador del progreso económico. ***Un mundo sin emprendedores es un mundo estacionario donde no existe ni puede existir el progreso económico.*** Como Schumpeter argumenta en uno de sus primeros trabajos, en un escenario como este se encuentra con que el agente económico es en realidad un ser inerte.

- **Enfoque teórico de Jeffrey Timmons**

Jeffrey Timmons en su libro *New Venture Creation* (1990: 54) define al emprendedor como la persona que puede crear de la nada algo nuevo. Por otro lado en el análisis que Ocampo (2008: 47) propone dice:

En esta definición se hace especial énfasis en lo novedoso del resultado de la intervención del emprendedor, y se convierte en una condición sine qua non⁷ para poder afirmar que existe un empresario. Este planteamiento se considera radical, pero ha sido válido desde la experiencia en Babson College de Timmons, considerando el programa formal de empresarios más exitoso por sus resultados a corto y largo plazo.

Para Timmons (1990: 87) en su publicación “*New Venture Creation*” dice: “el proceso formativo del emprendimiento debe permitir una adecuada asimilación de los elementos para lograr la combinación adecuada que permita el emprendimiento. Así, el emprendedor se forma para aprender a manejar y aprovechar la combinación de estos elementos”.

Por otro lado, Ocampo (2008: 48) acota: “Timmons pondera como atributo del ser humano la capacidad de creación, la cual considera exclusiva de la especie. Es decir, solo el ser humano puede analizar el entorno para generar nuevas situaciones, nuevos productos, nuevos bienes y servicios”.

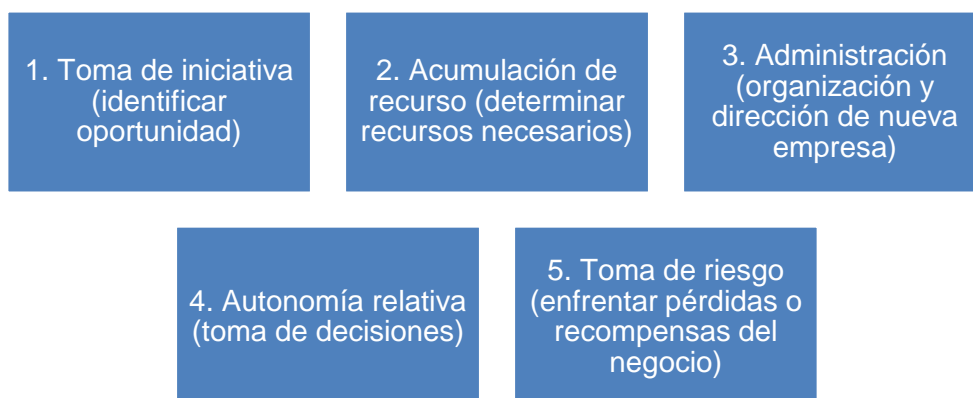
- **Enfoque teórico de Albert Shapero**

Según Ocampo (2008: 50) en el análisis que plantea sobre la teoría de Shapero dice: “Shapero define al emprendimiento como el evento empresarial, siempre y cuando permitan la generación de una nueva empresa”. Dicho evento empresarial, como se puede observar en el gráfico N° 3, requiere de cinco pasos fundamentales.

⁷Locución latina que significa ***sine qua non*** y se usa para referirse a condiciones o elementos indispensables, requisitos absolutos.

Gráfico 2

Pasos fundamentales de un evento empresarial



Fuente: Revista EOS (2008) – Pasos fundamentales de un empresario - Colombia

Elaboración: Karla Cevallos.

- **Enfoque teórico de Robert Ronstadt**

Ocampo (2008: 51), en el análisis que plantea sobre la teoría de Robert Ronstadt, dice:

El énfasis de la teoría planteada por Ronstadt está en la perspectiva empresarial, considera la visión particular que presenta el ser humano para detectar oportunidades, evaluar sus condiciones, apreciar y reconocer los elementos únicos comunes al proyecto, identificar lo relevante y evaluar sus efectos a corto plazo y largo plazo.

Tener en cuenta los factores que permitirán hacer crecer el negocio y cuáles lo pueden hacer tambalear es el paso fundamental en el proceso de creación de empresas. Por eso es necesario tener un conocimiento claro en el área y la perspectiva que, utilizando la proyección a partir de jugadas, generan un empresario exitoso.

- **Enfoque teórico de Rodrigo Varela**

La definición de cómo se genera un emprendimiento es planteada por Varela (2001: 9) y dice: **“El emprendimiento es generado a partir de un componente de aprendizaje de experiencias propicias por medios educativos”**.

El concepto de emprendimiento ha evolucionado durante la historia de la humanidad, esto con la necesidad de que las personas superen los crecientes y constantes problemas y situaciones de riesgo que se han presentado.

En contraste con Schumpeter, Mises, consideró que un **emprendedor es el que logra mejorar y hacer más eficiente la red comercial**, eliminando las inestabilidades del mercado y generando mayor capital y riqueza (Mises Ludwig Von 1963).

- **Comparación de elementos entre autores de teorías de emprendimiento**

A continuación, como se observa en el cuadro 1, se detalla los planteamientos de los autores de teorías empresariales y de emprendimiento basándose en factores endógenos (poco influenciados) y factores exógenos (influenciados y que son objeto del proceso de aprendizaje para los emprendedores).

- **Reflexión sobre el capital humano y el emprendimiento**

Todas las corrientes y los diferentes análisis sobre la teoría del capital humano y hasta sus maduras críticas, constituyen aportes valiosos para el estudio de un tema muy importante y tan relevante para el desarrollo humano como lo es el nivel de profesionalización de las personas y cómo esta educación se convierte en un factor determinante a la hora de producir y ser competitivo en un país.

La teoría de capital humano ha hecho una importante contribución al destacar ciertas variables vitales en el proceso de la decisión de la persona y como factor de éxito de una economía. El concepto de capital humano permite resaltar la importancia económica de la educación en una nación, al poner de manifiesto su carácter acumulativo y la capacidad de alcanzar logros y objetivos en el futuro.

Todas las corrientes que actualmente engloban y analizan a la teoría del capital humano, al final desembocan en que la inversión en capital humano y educación es esencial y de vital importancia para las economías, ya que hay el predominio de una alta competitividad empresarial e industrial, que conlleva a que la inversión se vaya enfocando en un modelo de predominio de la preparación para adaptar a los nuevos procesos productivos, a la introducción en nuevos mercados, a la innovación mundial y a la mejora competitiva de las naciones. Es por eso necesario reconocer la importancia de la economía del capital humano en la productividad, en la medida que ahorra tiempo y su cambio en la forma de pensar del capital humano que actualmente se encuentra inmerso en empresas e industrias y en personas emprendedoras.

Por el lado de las teorías del emprendimiento, es importante destacar la evolución de la investigación y la generación de conocimiento. Si se reflexiona sobre las teorías presentadas, emprender es la acción de poder movilizarse con amplia libertad hacia la generación de nuevas ideas y creación de nuevas empresas e industrias. En este marco un emprendedor es quien asume riesgos, toma como parte de sus vidas la ambigüedad y la incertidumbre, propia de quien asume y toma decisiones y, además, está dispuesto a enfrentarse a una alta tasa de fracasos.

Al desarrollar estos emprendimientos nacen necesidades de nuevas herramientas que permitan generar valor agregado e innovación. Es aquí cuando las instituciones educativas, como mentoras técnicas y tecnológicas, se fortalecen en educar para crear conocimientos, todo esto va de la mano con programas gubernamentales de apoyo a emprendedores y que mediante el estado se visualice la necesidad de estimular al sector productivo para lograr el mejoramiento social.

Por lo antes expuesto, el Ecuador es un país de oportunidades dispuesto a “despertar”, a poner a funcionar la máquina de la innovación, del conocimiento y la creatividad; aprender a trabajar en alianzas, para que de esta manera se pueda llegar a desarrollar el espíritu emprendedor y trabajar para que los emprendimientos la inversión en capital humano se complementen y de esta manera construir un desarrollo sustentable, que mejore la calidad de vida de los habitantes del Ecuador, es así que en el capítulo dos se enfocará el análisis y la caracterización de emprendedores en Ecuador y su desempeño.

Cuadro 1
Comparación de elementos entre autores de teorías empresariales y de emprendimiento

Autor	Factores endógenos	Factores exógenos
Varela	<ul style="list-style-type: none"> - Condiciones innatas para aprovechar oportunidades 	<ul style="list-style-type: none"> - Elementos aprehensibles - Características biológicas desarrollables - Experiencias formativas
Schumpeter	Capacidad para: <ul style="list-style-type: none"> - Innovar - Generar - Modificar - Crear 	Generación de un ambiente propicio para: <ul style="list-style-type: none"> - Innovar - Generar - Modificar - Crear empresa
Timmons	Capacidad para: <ul style="list-style-type: none"> - Crear - Generar ideas - Encontrar los momentos oportunos 	Formación en: <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento del mercado - Conocimientos específicos previos - Capacidad para administrar las personas - Utilización apropiada de recursos
Shapero	Factores: <ul style="list-style-type: none"> - Psicológicos - Psicosociológicos 	Factores: <ul style="list-style-type: none"> - Situacionales - Económicos
Ronstadt	<ul style="list-style-type: none"> - Cada individuo vive su propia experiencia - Cada caso es particular 	Procesos individuales que permiten: <ul style="list-style-type: none"> - Detectar oportunidades - Evaluar condiciones - Apreciar y reconocer elementos - Evaluar efectos a corto y largo plazos

Fuente: Revista EOS (2008) – Pasos fundamentales de un empresario - Colombia

Elaboración: Karla Cevallos.

- La teoría empresarial y de emprendimiento en la última década
- Enfoque teórico de David Audrestsch

En el análisis que Audrestsch (2009: 47-54) plantea sobre el capital emprendedor y las oportunidades económicas que se les presenta, dice que:

Los emprendedores son agentes de cambio y crecimiento en la economía de mercado y pueden actuar para acelerar la **generación, diseminación y aplicación de ideas innovadoras**. Los emprendedores no solo buscan e identifican oportunidades económicas rentables sino además están dispuestos a correr los riesgos para demostrar que sus instituciones son correctas.

Audrechtsch al definir al emprendedor como agente de cambio y de crecimiento en las economías de los países, debe tomar en cuenta la capacidad emprendedora que se manifiesta mediante la concepción de un proyecto que contenga elementos innovadores. En otras palabras, es la capacidad de gestionar un proyecto para convertirlo en realidad y que esa visión que se tenía se convierta en solución a un problema. Es transformar la idea en un proyecto tangible a partir de una planificación, presupuesto y estrategias bien definidas.

- **Enfoque teórico de Leonor Jaramillo**

Para Jaramillo (2008: 1), el emprendimiento es: “Una capacidad de los seres humanos para progresar de manera novedosa y con ideas renovadas. **Ser emprendedor requiere de habilidades no solo de nivel individual, sino también colectivo**”.

Una de las razones por las cuales este término se ha vuelto importante en la última década es el resurgimiento de la manera como se han manejado las situaciones económicas y como éstas han sido superadas con nuevas ideas.

Según Jaramillo (2008: 1): “La palabra emprendimiento viene del francés **entrepreneur**, que significa **pionero**; se refiere a la capacidad de una persona de realizar un **esfuerzo adicional para alcanzar una meta**; es también utilizada para la persona que inicia una nueva empresa o proyecto. Así mismo, este término se atribuyó aquellas **personas que fueron innovadoras o agregaban valor a un producto ya existente**”.

Por lo tanto, el concepto que se tomó es el que se refiere a la aptitud y actitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos que van más allá, que le permite dar un paso más.

Una persona emprendedora es capaz de aprovechar las situaciones de insatisfacción, los momentos de rutina, de poco crecimiento personal y laboral para desencadenar situaciones de satisfacciones, nuevos logros.

En mi opinión, una de las grandes características de este tipo de personas es que siempre están en **constante búsqueda de cambios**, de dar soluciones a los problemas y siempre se les miden a nuevos retos. Hoy el mundo en el que se habita está lleno de cambios e incertidumbres generados muchas veces por el proceso de globalización, los medios de comunicación y las tendencias modernas.

- **Proceso Emprendedor**

Un proceso emprendedor conjuga desarrollo, crecimiento económico e introducción de nuevas innovaciones en tecnología, productividad, social, cultural, educacional y patrimonial.

Para Vera (2004: 7-8), el proceso emprendedor es:

El proceso mediante el cual a partir de una idea innovadora se generan: bienes, proceso y servicios nuevos que provocan un impacto positivo en el desarrollo

productivo y sociocultural de la sociedad. Este proceso incluye las etapas de **germinación** de las ideas, de su **incubación**, así del **acompañamiento** indispensable para el desarrollo y consolidación exitosa de las mismas. Este proceso de generación de emprendimientos puede dar lugar a la creación de: negocios, nuevos procesos, nuevos servicios, empresas o instituciones nuevas o puede **generar innovación** en empresas e instituciones existentes.

Obviamente, el emprendimiento concebido como un proceso y definido como prioritario para una determinada unidad geográfica (región, país, sociedad) o a nivel de una determinada forma organizacional (empresa, servicio, institución, universidad) requiere necesariamente de **trabajo en red de los distintos actores comprometidos**: unidades escolares, empresas, agrupaciones gremiales, organismos de gobierno, servicio públicos, organizaciones de la comunidad, etc.

Por otro lado, Kantis, Angelelli y Moori (2002: 83-84) a partir de un análisis del proceso emprendedor plantean y hacen una reflexión sobre la educación y el emprendimiento que señala:

El análisis del desarrollo emprendedor plantea la necesidad de implementar iniciativas que cuenten con la participación de una amplia gama de instituciones, cuya composición puede variar de acuerdo con las condiciones específicas de cada país. Las universidades deben ser estimuladas y asistidas para que adopten un papel clave en el campo de la promoción del desarrollo emprendedor, tal como se observa a nivel internacional. En América Latina, donde la mayoría de los estudiantes asisten a universidades públicas, los responsables de política deben asegurar su compromiso institucional con una estrategia del presente tipo. De lo contrario, el origen social de los nuevos emprendedores estará más restringido a los segmentos medio-altos y altos de la población, emprendedores que cuentan con redes sociales más efectivas, con mayor capacidad financiera y con una formación universitaria en instituciones privadas que han tendido a incorporar desde más temprano la promoción de la empresarialidad a sus currículos. Siguiendo un criterio similar, el tejido institucional de apoyo a la empresarialidad debe ser amplio y no limitarse a las universidades. Esto significa que debe involucrarse a otras instituciones, tales como las que trabajan en la formación de adultos, las fundaciones privadas, las cámaras empresariales y otras organizaciones de la sociedad civil que permitan incluir también a la población no universitaria. Finalmente, para que una estrategia de desarrollo emprendedor tenga lugar, los gobiernos (en sus diferentes niveles) deben jugar un papel catalítico: conceptualizando la estrategia y construyendo la visión, movilizándolo a los actores claves y comprometiendo recursos para promover la emergencia y desarrollo de nuevos emprendedores y de emprendimientos dinámicos.

- **Espíritu emprendedor ¿Un emprendedor nace o se hace?**

A continuación se analiza el significado del espíritu del emprendedor y sus implicaciones.

Para Del Solar (2010: 26-27): “El espíritu emprendedor se vincula estrechamente con una disposición a rastrear tendencias y cambios del entorno que nadie ha visto o a las que no se les ha prestado atención. De este modo, la persona que ha desarrollado este espíritu emprendedor, logra hacer una lectura y un análisis del contexto en que se encuentra, sea éste institucional, local o de mayor amplitud”.

En suma a lo que plantea del Solar, y basado en la reflexión, se plantea características del espíritu emprendedor:

- El espíritu emprendedor está estrechamente ligado a la iniciativa y a la acción.
- Para convertirse en emprendedor, es necesario desarrollar la disposición mental y afectiva hacia la experimentación, reaccionando con mayor apertura y flexibilidad ante los desafíos que enfrentan.
- Empresarios y emprendedores no son lo mismo; se puede ser emprendedor sin ser empresario, ya que se puede concluir que un emprendedor realiza varias cosas, mientras que el empresario realiza determinadas que le generan más valor.
- Hay diversos tipos de emprendimiento, entre ellos los personales, no obstante, en muchos de los emprendedores existe un vínculo de preocupación y acción social.
- Dentro de los ámbitos a desarrollar en un emprendedor están las habilidades sociales.

En la sociedad de siglos pasados, así como en la actual, las personas se deben preguntar ¿qué se debe hacer para ser emprendedor?, pero de aquí nace la pregunta ¿un emprendedor nace o se hace?

Según Del Solar (2010: 27): “Todas las personas tienen un potencial de emprendimiento, en mayor o menor grado, pero su desarrollo estará condicionado (y no determinado) por los siguientes factores:

- Experiencia
- Formación
- Redes sociales
- Valores predominantes del entorno
- Políticas sociales para favorecer el emprendimiento.

La actual sociedad no suele potenciar las capacidades de emprendimiento que los hombres y las mujeres poseen al nacer, esto lo podemos afirmar ya que en los últimos años hemos visto más capacidad de emprendimiento que en años anteriores. La gente básicamente prefiere tener un sueldo fijo y no arriesgarse a un negocio nuevo, a menos que lo vea viable. Es más, la creatividad y la opinión autónoma muchas veces son desalentadas. A su vez, las políticas sociales tendientes a favorecer el emprendimiento suelen tener limitaciones al concentrarse en ámbitos urbanos o en ciertos sectores de la población, desconociéndose las posibilidades o necesidades de otros. Un emprendedor empieza su negocio en el ámbito

que conoce o más o menos tiene una idea pero deja de lado sectores que podrían resultar mejores para emprender.

- **Potenciación de actitudes emprendedoras**

York y Venkataraman (2010) señalan que:

La deseabilidad es un factor clave que empuja la creación de empresas y, por tanto, éste tendría que ser uno de los focos principales para tratar de maximizar la funcionalidad y visibilidad de este tipo de compañías. En este sentido, sería positivo tratar de potenciar una actitud positiva hacia el mercado sostenible en la población general ya que “las empresas serán respetuosas con el entorno natural en la medida en que los consumidores valoren este comportamiento y lo utilicen como criterio de discriminación en sus decisiones de compra” (González y González, 2011).

Wheeler (2005) indica que para aumentar, indiferenciadamente, la deseabilidad y la viabilidad de empresas habría que:

Mejorar los mecanismos de protección de la propiedad industrial e intelectual de las tecnologías sostenibles (destacado también por Pastakia, 1998), simplificar los sistemas regulatorios y fiscales, aplicar la ley asegurando transparencia y una buena gobernanza, reformar los servicios financieros, potenciar el rol de las universidades como nicho de potenciación del emprendimiento sostenible y fortalecer la relación entre las escuelas de emprendimiento e inversores.

En definitiva, como han señalado Dreisler, Blenker y Nielsen (2003) para el caso de emprendedores generales: “la potenciación de la empresa también pasaría por, entre otros, informar a los emprendedores potenciales, llevar a cabo programas de intervención propagandística, introducir intervenciones sociales destinadas a modificar las actitudes y normas sociales referidas a los emprendedores, y desarrollando incentivos económicos o modificando normativas y/o legislaciones existentes”.

A todo ello, habría que, como señalan Liñán, Rodríguez-Cohard y Rueda-Cantuche (2011), “potenciar el desarrollo de habilidades y competencias emprendedoras en la enseñanza primaria y/o secundaria así como crear herramientas que permitan evaluar el grado en que los programas de intervención social destinados a optimizar las potencialidades emprendedoras sostenibles han sido exitosos”.

Diagnóstico socioeconómico de los emprendedores

1. Perfiles de emprendedores en Ecuador.

El presente capítulo contiene el análisis de una variedad de estadística del emprendimiento y emprendedores en el Ecuador.

Analiza las características de personas con negocios nacientes a nivel de Ecuador, y se muestra el desempeño en materia de emprendimiento y negocios a nivel nacional, específicamente en las provincias de Pichincha, Napo y Orellana.

Las características de emprendedores ecuatorianos que se presenta abarcan: perfil del emprendedor, niveles de educación, conocimientos, competencias y motivaciones que llevan a generar crecimiento económico en Ecuador. Se han tomado estos aspectos ya que son los que van ligados con la teoría que se ha presentado. Son aspectos relevantes en la comparación entre los niveles de emprendimiento de las personas analizadas.

Por otro lado, en el Cuadro 2 se presenta la percepción de las características de los emprendedores que plantea la revista Latinoamérica Emprende, donde se muestra la comparación entre emprendedores de Ecuador, Latinoamérica y países desarrollados.

Cuadro 2
Características de emprendedores

En Ecuador	En Latinoamérica	En países desarrollados
Pasión	Energía	Visión, compromiso
Confianza en sí mismo	Optimismo	Confianza
Perseverancia	Perseverancia	Determinación
Creatividad	Innovación	Desarrollo
Flexibilidad	Flexibilidad	-
Habilidad para tratar con la gente	Liderazgo	Direccionalidad/Persuasión
Saber competitivo	Conocimiento	-
Pertenencia	-	-
Solidaridad social	Responsabilidad	-
Credibilidad	Talento	Investigación
Aprendizaje del fracaso	Adaptación a momentos críticos	Autodirección
Toma de riesgos calculados	Toma de riesgos calculados	-
-	Autonomía	Independencia
Trabajo arduo	Constancia	Objetivos marcados
Visión de oportunidad	Iniciativa	Iniciativa

Fuente: Revista Latinoamericana Emprende. Año 2010 – Edición 15

Elaboración: Karla Cevallos.

- **Motivación para emprender: ¿Oportunidad o necesidad?**

Los cambios constantes y vertiginosos en la economía mundial, propiciados por la crisis económica que en el año 2012 afectó principalmente a países europeos, asiáticos y a

Estados Unidos de Norteamérica, han propiciado que se busquen alternativas que permitan el fortalecimiento de la economía mundial. Y una de las alternativas que se ha adoptado con mucha aceptación es el emprendimiento, debido a que permite la generación de empleos de forma rápida y efectiva. Existen dos tipos de emprendimiento que nacen a raíz del antes expuesto, como es el emprendimiento por necesidad y por oportunidad.

Se puede decir que, emprender por necesidad es poner en marcha una idea de negocio de forma apresurada sin conocer si tiene o no el potencial de mercado para generar ingresos. Quienes emprenden bajo esta modalidad se lanzan a la aventura empresarial por solucionar situaciones financieras personales, porque han perdido su trabajo o se encuentran frustrados en su ámbito laboral. Generalmente, este tipo de emprendimientos depende solo del emprendedor, el cual se convierte en un empleado de tiempo completo.

Por otro lado, emprender por oportunidad es materializar una idea de negocio en una empresa con potencial de crecimiento, que surge al observar algunos desatinos en el mercado y proponen una solución innovadora. Los emprendedores que se aventuran bajo esta modalidad se caracterizan por estar apasionados por desarrollar proyectos en los que la creatividad y la innovación estén ligados, además de que tienen vocación para emprender, sueñan con crear empresas y son movidos por una ímpetu interno de materializar negocios. Y es posible identificar a este tipo de emprendedor nato debido a su capacidad de visualizar oportunidades en tiempo de crisis.

- **Desempeño del emprendimiento en el Ecuador**

Como se ha visto hasta ahora, las nuevas tendencias y estrategias mundiales sobre negocios avanzan, la creación y consolidación de nuevos emprendimientos apuntan a fortalecer el crecimiento de los países y las economías desarrolladas y en desarrollo. Es sobre esta base que se puede llevar a cabo un análisis del desempeño del emprendimiento en el Ecuador, ya que éste permitirá tener una visión general de lo que a nivel de país se está haciendo en materia de emprendimiento.

En el Ecuador con el Plan Nacional del Buen Vivir el gobierno busca enfocarse en la economía social y solidaria para con ello promover el emprendimiento. Para ello se desarrolla una estrategia endógena sostenible para la satisfacción de las necesidades básicas con un horizonte de planificación de mediano y largo plazo, considerando cuatro momentos principales (Plan Nacional del Buen Vivir, 2009: 97).

La primera fase es llamada de transición:

A través de sustitución selectiva de importaciones incentivando industrias nacientes (petroquímica, bioenergía y biocombustibles metalmecánica; biomedicina, farmacéutica y genéricos; bioquímica; hardware y software; y servicios ambientales), impulso al sector turístico y de inversión pública estratégica que fomente la productividad sistémica, se sientan las bases para construir la industria nacional y producir cambios sustanciales en la matriz energética que será uno de los motores de generación de riqueza en este período. También el fortalecimiento de condiciones adecuadas para el ecoturismo comunitario son las prioridades dentro de esta primera fase. En este período, la protección a sectores

generadores e intensivos en trabajo y empleo será prioridad, así como los que están asociados a la economía social y solidaria (Plan Nacional del Buen Vivir, 2009: 97).

En la segunda fase, el peso de la nueva industria nacional se incrementa frente a la base primaria, y se busca consolidar un superávit energético, principalmente a través de la producción y consumo de energía limpia y bioenergía. En esta fase se apuntala la estrategia de generación de riqueza a través del reforzamiento de la economía popular, social y solidaria. Ligada a las industrias nacientes, se prioriza como estrategia la inversión en investigación y desarrollo, gracias a una alianza entre universidad, industria (pública y privada) e institutos públicos de investigación o centros tecnológicos de investigación. En este horizonte, la consolidación de un sistema de educación superior de cuarto nivel y de centros de excelencia en investigación aplicada, será prioridad como por ejemplo las ciudades del conocimiento YACHAY (Plan Nacional del Buen Vivir, 2009: 97).

La tercera fase consolida una estrategia de diversificación y sustitución de exportaciones. Se espera que la industria nacional pueda satisfacer la demanda interna y genere excedentes para exportación. Además, la estrategia busca sustituir exportaciones por bienes con mayor valor agregado y no exclusivamente dependiente de procesos extractivos. La inversión en ciencia y tecnología deberá impulsar la innovación productiva en aspectos relacionados con la industria cuyas importaciones se buscó sustituir previamente (Plan Nacional del Buen Vivir, 2009: 97).

La cuarta fase tiene como objetivo el despegue de los bio-servicios y su aplicación tecnológica. Los servicios de conocimiento y su aplicación se auspiciarán y estarán vinculados con las industrias nacientes de la primera fase (Plan Nacional del Buen Vivir, 2009: 97).

- **Etapas de desarrollo de negocios**

La etapa de desarrollo de negocios se caracteriza por identificar dos clases: la de negocios nacientes y la de negocios nuevos. Según la Superintendencia de Compañías, los negocios nuevos son los que tienen menos de 42 meses de creación e inscripción en la Superintendencia de Compañías mientras que los negocios nacientes son los que están en proceso de creación y constitución.

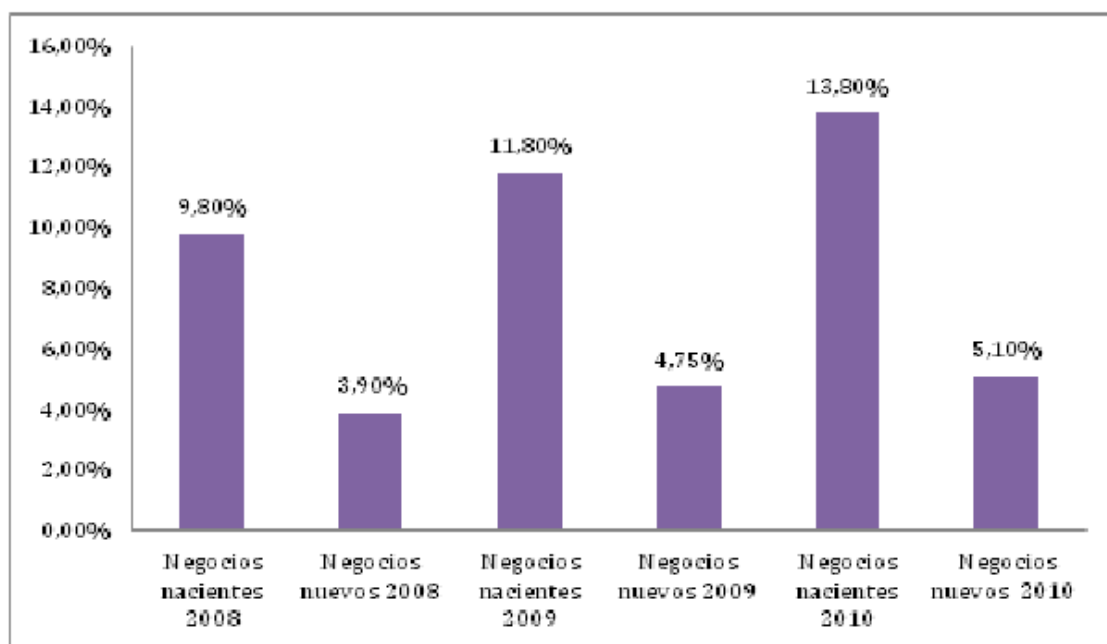
Según Vera (2004: 7-8): “emprender es la creación de una nueva idea de negocio, para luego constituirla; este proceso incluye las etapas de germinación de las ideas, de su incubación mediante ayuda de empresas del sector privado, público o universidades, y la de acompañamiento indispensable para el desarrollo y consolidación exitosa de las mismas”. Este proceso emprendedor antes descrito, da lugar a la creación de negocios, de nuevos procesos, de nuevos servicios, de empresas o de instituciones nuevas o puede generar innovación en empresas e instituciones ya existentes.

Las etapas de desarrollo de los negocios, entre 2008 y 2011, como se puede observar en el gráfico 3, tienen diferente comportamiento, para el Ecuador, su tendencia es de crecimiento durante los años señalados, para el año 2009 la tasa de crecimiento de negocios nacientes fue de 9,80% mientras que para el año 2011 ésta fue de 13,80%. Por otro lado para el año

2009 la tasa de crecimiento de negocios nacientes fue de 3,90%, mientras que, para el año 2011 fue de 5,10%. Ecuador en el análisis del GEM⁸, para el año 2011 se ubica como tercer mejor país en etapas de desarrollo de negocios. Esto se debe a que en el año 2010 el Programa EmprendEcuador tuvo su auge y los emprendedores supieron utilizar sus recursos eficientemente para lograr un desarrollo del negocio, en la etapa naciente.

En general, la tasa de creación de negocios nacientes es más alta que la de negocios nuevos; la existencia de mayor número de personas emprendedoras en el país es un factor influyente en estas tasas.

Gráfico 3
Etapas del desarrollo del negocio



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2008-2010/ Escuela Politécnica del Litoral (ESPOL). **Elaboración:** Karla Cevallos.

En conclusión, las etapas de desarrollo de negocios en el Ecuador tienen un alto crecimiento de germinación de las ideas. Se observa que la creación de nuevos negocios y servicios tiene relación a un crecimiento sostenido de las economías durante los años 2008-2011.

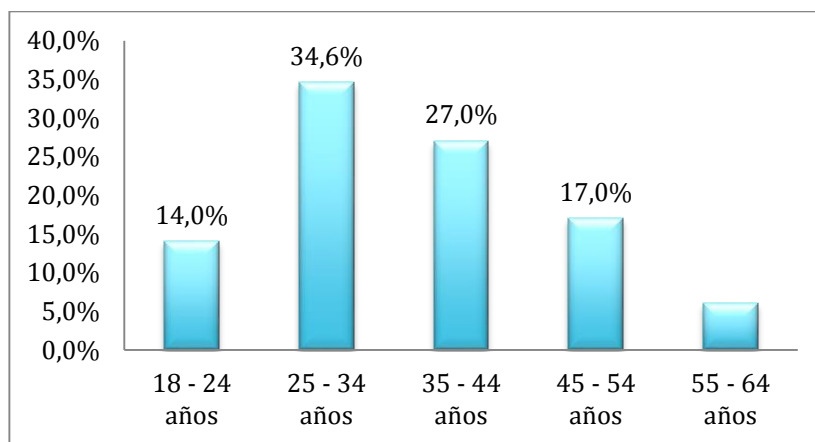
- **Rangos de edad de emprendedores**

El rango en que los emprendedores de Ecuador se sitúan es entre 25 a 34 años como se puede observar en el gráfico 4.

⁸GEM: Global Entrepreneurship Monitor, traducido al español significa: Monitor Global del Emprendimiento.

El 34,60% de emprendedores ecuatorianos se sitúan en un rango de edad entre 25 a 34 años, por otro lado un 27% se sitúan en un rango entre 35 a 44 años, ya que durante esa edad las personas se vuelven independientes de los ingresos económicos familiares así como también es una edad donde los universitarios terminan sus carreras y tiene la necesidad de tener ya ingresos por lo que acuden al emprendimiento.

Gráfico 4
Rangos de edad de los emprendedores en Ecuador



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2010 / Escuela Politécnica del Litoral (ESPOL) / Programa EmprendEcuador
Elaboración: Karla Cevallos.

- **Características Económicas**
 - **Sector de negocio de los emprendedores**

Los sectores de negocios de los emprendimientos en Ecuador, son cuatro: Extractivo, transformación, servicios a empresas y servicios a personas.

- **Sector extractivo:** agricultura (alimentos), pesca, acuicultura, silvicultura, energías renovables, y alternativas, extracción de minerales, petróleo y materias primas.
- **Sector transformación:** industria de transformación o fabricación metalmecánica, automotriz, agroindustrial, manufactura, petróleo, minerales, tecnología, otros.

- **Sector de servicios a empresas:** servicios de consultoría, informáticos, turísticos, ambientales, transporte, tecnologías de la información, alimentación, seguridad, otros.
- **Sector de servicios a personas:** comercio y servicios turísticos, alimentación, salud, transporte público, seguridad, comercio de manufacturas, tecnológica, alimentos, tecnología.

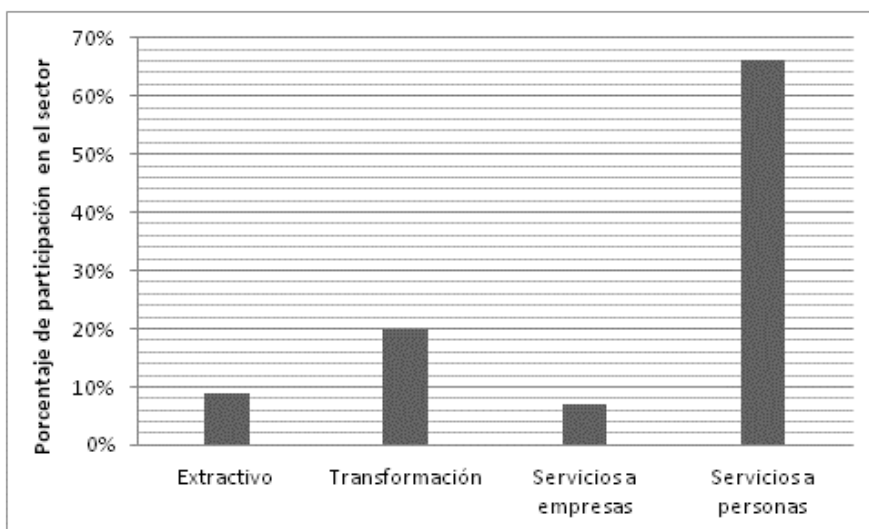
Según el análisis del GEM 2010, los países del sur del continente americano tienden a enfocarse a emprender negocios de servicios a personas, como se puede observar en el gráfico N° 5. Esto se debe a que América del Sur se caracteriza por conformarse por países productores y comercializadores de materias primas y servicios. Esto podemos ver en Ecuador, ya que es un país rico en recursos naturales, ya sean renovables o no, del cual se ha tomado ventaja en cierta manera y nos hemos especializado en industrias productoras de materias prima como cacao, petróleo, etc. En Ecuador, el 66,2% de los emprendimientos nacen en el sector servicio a personas, seguido de un 18,5% del total de emprendimientos que nacen en el sector de transformación. Ecuador es el país con la mayor tasa de negocios en el sector de servicios a personas.

Ecuador a pesar de ser un país extractivo (petróleo) se puede observar que se tiene la menor tasa en este sector, esto se origina ya que al emprender en el sector extractivo se incurre en altos costos y elevada inversión y los emprendedores ecuatorianos no tienen mucha capacidad de endeudamiento alta, ni muchas posibilidades de financiamiento para ejecución del proyecto. Se puede ver que las empresas nacientes no cuentan con un capital inicial de más de \$10.000,

En conclusión, el Ecuador emprende más del 50% en el sector de servicios a otras personas, ya que definitivamente toman la decisión de emprender un nuevo negocio para obtener mayores ingresos pero no cuentan con capital para realizar una inversión con altos costos, lo que conllevaría un emprendimiento en otro sector. No necesariamente el sector de servicios es el más rentable, pero es donde el emprendedor no debe invertir en gran proporción para la empresa naciente.

Gráfico 5

Sector de negocio de los emprendedores en Ecuador



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2010 / Escuela Politécnica del Litoral (ESPOL)

Elaboración: Karla Cevallos.

Ecuador, es un país de servicios. Como se observa en el gráfico 5 expuesto, el sector con menos desarrollo de emprendimientos es el extractivo. Ecuador tiene un 5% de participación en servicios a empresas. Y un 19.3% en sectores de transformación de materia prima.

Al parecer en el sector donde más emprendedores se encuentran es el de servicios, ya que en su mayoría estas personas se encuentran sub-empleados ya que no necesariamente aplican lo que estudiaron o se encuentran en el sector de su profesión. Esto lo vemos sustentado ya que en muchos casos no tuvieron éxitos con su profesión y deben buscar otras oportunidades y casi siempre son oportunidades que el mercado ofrece en ese momento mas no que la profesión ofrece.

- **Nivel de educación de los emprendedores**

Como se puede observar en el gráfico 6, Ecuador, concentra sus niveles de educación en secundaria incompleta, secundaria y post-secundaria. Esto se debe a que las políticas públicas en educación están enfocándose a niveles de educación secundaria.

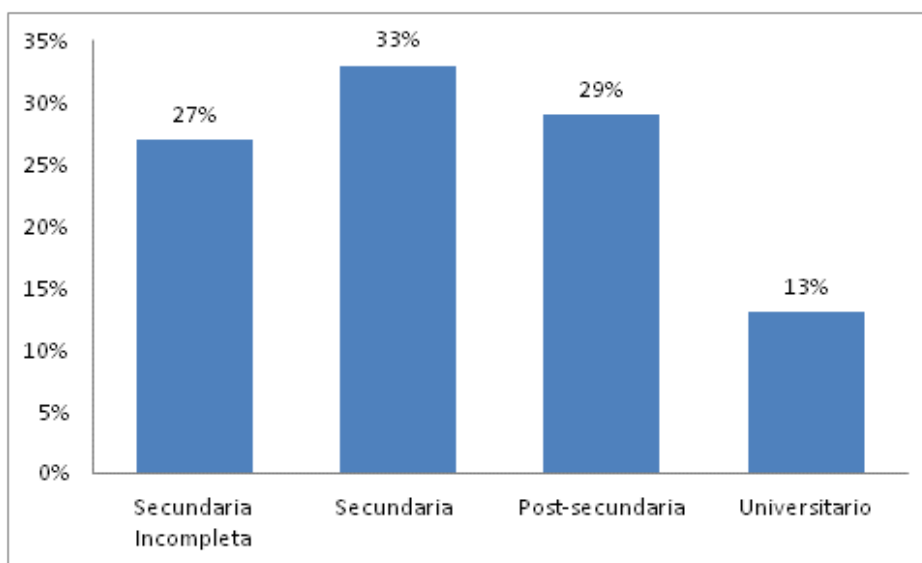
Un 27% se concentra en comenzar la secundaria pero no darla por finalizada, un 33% realiza completamente la secundaria, un 29% ingresa a cursos o seminarios de post-secundaria, es decir las preparatorias y finalmente un 13 % realizan estudios universitarios. Esto podemos ligarlo con la inversión en capital humano que las personas realizan. Esto depende de la situación económica de la persona en ese momento. Si es una persona que necesita un ingreso mensual estable, no tendrá incentivos ni deseo de invertir en capital humano ya sean estudios superiores, cursos, programas, etc., sino que buscará un empleo y un ingreso básico. La gente que desea emprender y buscar un mayor futuro, tendrá

pensamientos de invertir unos años de vida en estudios que posteriormente le den un ingreso rentable.

Se puede concluir con estos datos, que los emprendedores en el país, son emprendedores por necesidad, ya que no cuentan con un nivel de educación completo necesariamente y no llegan a una educación de tercer nivel. Dichas personas, empiezan un negocio principalmente por limitaciones financieras.

Gráfico 6

Niveles educativos de los emprendedores en Ecuador



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2010 / Escuela Politécnica del Litoral (ESPOL)

Elaboración: Karla Cevallos.

- **Nivel de adopción de tecnología de los emprendedores**

La adopción de tecnología por parte de los emprendedores es un factor que indica los niveles de innovación que adapta a su emprendimiento.

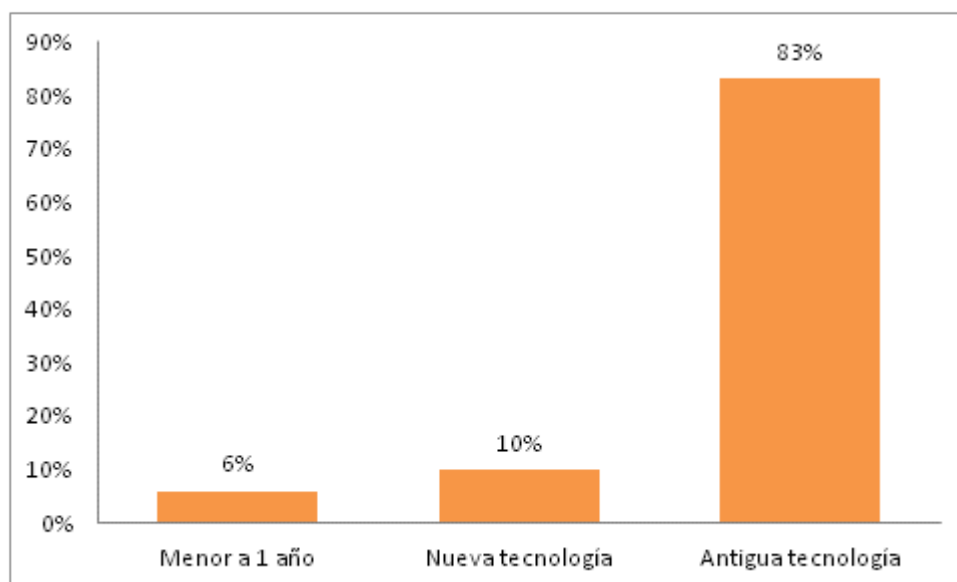
Schumpeter (1948: 112) decía que un emprendedor es aquel que con sus actividades innovadoras genera inestabilidades en los mercados económicos de los países y regiones.

Como se puede observar en el gráfico 7, en Ecuador, el 83% de emprendedores manifiesta estar utilizando antigua tecnología (más 5 años de antigüedad) y tan solo el 10% de emprendedores utiliza tecnología nueva (entre 1 a 5 años). Esta clasificación de la tecnología, viene dada por el índice de la actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA, por su sigla en inglés). Esto implica que la persona en el sector que se encuentre, no será la más productiva y eficiente ya que no cuenta con tecnología de punta y no necesariamente

tenga los ingresos deseados. Esto se junta, con que las personas emprendedoras no cuentan con una inversión en capital inicial superior a \$10.000.

Gráfico 7

Nivel de adopción de tecnología por emprendedores en América del Sur



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2010 / Escuela Politécnica del Litoral (ESPOL)

Elaboración: Karla Cevallos.

Desempeño de emprendedores en el Ecuador

A continuación, se llevará a cabo un análisis del desempeño del emprendimiento en el Ecuador, ya que éste permitirá tener una visión general de lo que a nivel de país se está haciendo en materia de emprendimiento y cómo éste orientará al incremento de la productividad y la competitividad de las unidades económicas, para así generar oportunidades y herramientas para un desarrollo económico sustentable.

- **Características empresariales**
 - **Facilidad de Ecuador para “hacer negocios” (Doing business)**

El análisis de doing business⁹, que presenta el Banco Mundial resume los datos de 183 economías sobre la facilidad de hacer negocios en los países que se realiza el estudio.

⁹Doing Business en español significa: haciendo negocios

Para el año 2012 presenta una clasificación por categorías que evalúan las diferentes etapas al momento de crear negocios. Como se puede observar en el cuadro 3 las categorías son: apertura de negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de créditos, protección de los inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contrato y resolución de insolvencia.

Como se aprecia, de las categorías que analiza el Banco Mundial la más importante a enfocarse para la investigación es la categoría de apertura de negocios, en la cual Ecuador para el 2011 estuvo ubicado en el ranking 160 y para el año 2012 descendió al ranking 164.

Esta categoría con este cambio negativo indica que para el 2012 emprender nuevos negocios se vuelve más complicado de lo que fue en el año 2011; por otro parte, el sector empresarial se verá afectado por esta disminución en el ranking en apertura de negocios, ya que se deberá estudiar más detalladamente el perfil del mercado antes de abrir nuevos negocios.

Cuadro 3
Clasificación por categorías del Doing business

Clasificación de la categoría	Doing business 2012	Doing business 2011	Descenso/Acenso
Apertura de un negocio	164	160	-4
Manejo de permisos de construcción	91	84	-7
Obtención de electricidad	128	126	-2
Registro de propiedades	75	75	0
Obtención de crédito	78	75	-3
Protección de los inversores	133	131	-2
Pago de impuestos	88	88	0
Comercio transfronterizo	123	126	3
Cumplimiento de contratos	100	101	1
Resolución de la insolvencia	139	138	-1

Fuente: Banco Mundial – Doingbusiness (International Finance Corporation 2012)

Elaboración: Karla Cevallos.

Dentro del mismo análisis y en el marco del ranking del *Doing business* que el Banco Mundial presenta para el año 2012, el Ecuador se ubica a nivel general en el ranking 130 en hacer negocios como se presenta en el cuadro 4, al observar se compara que al 2011 el Ecuador se ubicó en el puesto 131, a lo cual se concluye que se avanzó un puesto en el ranking. Además, este indicador pone en satisfacción a la economía y al sector empresarial ecuatoriano, pues significa que para este año emprender en nuevas ideas y negocios será menos complicado, lo cual ayudará al desarrollo productivo del Ecuador.

Cuadro 4
Perspectiva general del país

Región	América Latina y el Caribe	Doing business 2012	Doing business 2011
Categoría de Ingreso	Ingreso alto medio	130	131
Población	14.123.564		
INB Per Capital (usd)	4.510		

Fuente: Banco Mundial – Doing Business (International Finance Corporation 2012)

Elaboración: Karla Cevallos.

En conclusión, el sector empresarial y la perspectiva de desarrollo para negocios, serán mejor conforme pasan los años. Esto debido al desarrollo de los diferentes sectores económicos del país, dando lugar a un crecimiento positivo en indicadores internacionales en temas de negocios y emprendimiento. Todo esto gracias a los programas que el gobierno ha emprendido y continuará emprendiendo para los siguientes años. El gobierno ha destinado un porcentaje importante en inversión en educación en estudios de tercer y cuarto nivel, siempre y cuando el estudiante regrese al país para aplicar sus conocimientos. Esto se ha dado mediante préstamos que incluyen estudios y vivienda para que gente de escasos recursos que tienen iniciativa de desarrollo. El Gobierno tiene políticas públicas destinadas específicamente para inversión en capital humano y con ellos poder ver un mayor crecimiento en emprendimientos y con ellos ver una perspectiva de desarrollo significativa.

- **Índice de la actividad emprendedora temprana en el Ecuador**

El Global Entrepreneurship Monitor¹⁰ mide la actividad emprendedora de un país a través de las percepciones, actitudes, actividad y aspiraciones de las personas adultas entre 18 y 64 años. Incluye empresas en proceso de creación, negocios jóvenes, autoempleo y, en general, la actividad empresarial formal e informal.

El índice de actividad emprendedora temprana (TEA) ¹¹ representa la actividad emprendedora temprana de un país. Está compuesto por los emprendedores nacientes, proporción de aquellos adultos que inician un negocio, y por los emprendedores nuevos, proporción de aquellas personas que poseen un negocio de hasta 3 años y medio de vida.

La actividad emprendedora para Ecuador en el 2012 fue de 21,3%, que comparado con el año 2010 presenta un crecimiento de 5,5%. Este valor en el año 2011 indica que la población se encontraba planificando el inicio de un nuevo negocio o era propietario de uno de reciente creación.

¹⁰GEM: Global Entrepreneurship Monitor, traducido al español significa: Monitor Global del Emprendimiento

¹¹ La TEA por sus siglas en inglés, en español es el índice de actividad emprendedora temprana. Se obtiene de los 59 países participantes que el GEM monitorea.

Este índice tiene como indicadores, a que los emprendedores respondan a un emprendimiento por oportunidad, así como también respondan por necesidad. Los emprendedores por oportunidad mencionan que su motivación es incrementar sus ingresos.

- **Perfil del emprendedor**

Como se ha descrito hasta el momento, las estrategias de apertura de negocios, la consolidación de éstas y la constitución de nuevas empresas apuntan a identificar a los actuales, potenciales y dinámicos emprendedores del Ecuador.

A partir del conocimiento del perfil de emprendedores ecuatorianos se podrá llevar a cabo un análisis de qué tipo de emprendedores son los ecuatorianos, se analizará, estado civil, sexo, estatus laboral, y sus ingresos.

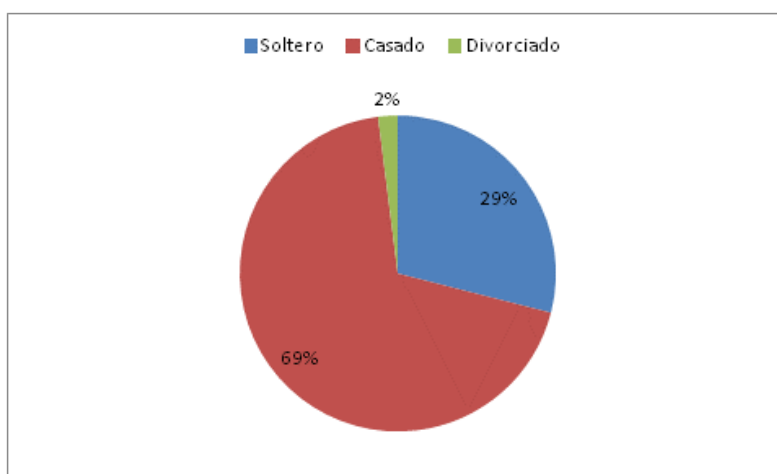
Estado civil de emprendedores:

El 69% de emprendedores ecuatorianos están casados cuando crean un emprendimiento como se puede observar en el gráfico N°8. Este dato rompe el mito que se dice sobre las personas cuando son solteras y que tienden a ser más arriesgadas que las casadas a la hora de empezar un negocio nuevo, ya que si el emprendimiento fracasa no existen familiares directos afectados.

Por otro lado como se puede observar en el gráfico N°8 que se deriva de la base de datos del programa EmprendEcuador existe un 29% de emprendedores con estado civil soltero y un 2% es con estado civil divorciado y un 69% con estado civil casado.

Gráfico 8

Estado civil del emprendedor al crear un negocio



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad)

Elaboración: Karla Cevallos.

Analizando lo que propone Del Solar (2010: 26) cuando señala que:

El espíritu emprendedor se vincula estrechamente con una disposición a rastrear tendencias y cambios del entorno que nadie ha visto o a las que no se les ha prestado atención. De este modo, la persona que ha desarrollado el espíritu emprendedor, logra hacer una lectura y un análisis del contexto en que se encuentra, sea éste institucional, local o de mayor amplitud.

Si se compara con el dato estadístico se puede concluir que los emprendedores crean y desarrollan ideas porque nacen necesidades económicas y de superación personal, es ahí donde se vincula el espíritu emprendedor con el poder y las ganas de un desarrollo personal y familiar.

Además del comportamiento de esta variable, se puede aprender que en al momento de tomar una decisión para dar inicio a un negocio propio, la necesidad de ofrecer un mayor bienestar a la familia se convierte en un importante motivador de carácter actitudinal en el emprendedor ecuatoriano.

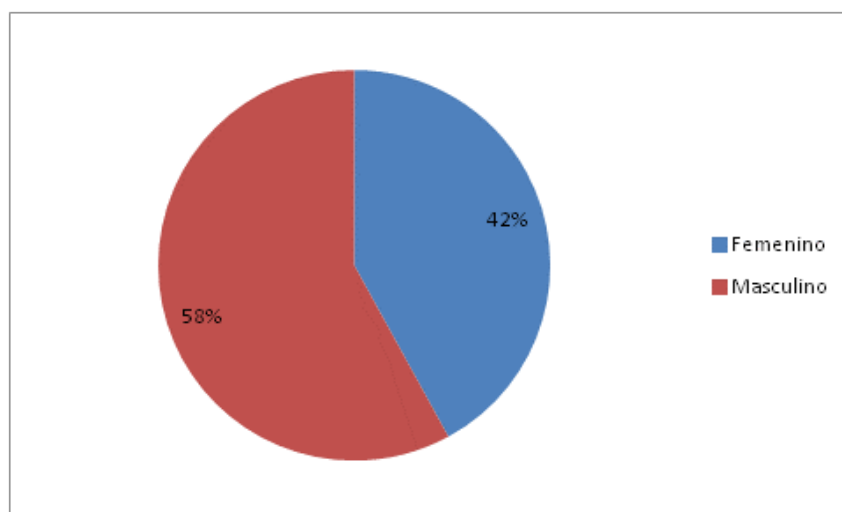
Sexo del emprendedor

En la distribución por sexo del emprendedor en Ecuador, se puede observar en el gráfico N° 9 que el 58% de emprendedores es de sexo masculino y el 42% de sexo femenino.

Tomando en cuenta esto, se puede afirmar que las mujeres estarían, en la actualidad, muy representadas dentro del conjunto de emprendedores, dada su creciente importancia en el mercado de trabajo ecuatoriano.

Gráfico 9

Sexo del emprendedor en Ecuador



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad)

Elaboración: Karla Cevallos.

En definitiva, se puede señalar que la incorporación de la mujer en actividades emprendedoras ha sido progresiva durante estas dos últimas décadas. Esta situación está cambiando muy rápido en la cultura emprendedora ecuatoriana.

Estatus laboral de emprendedores

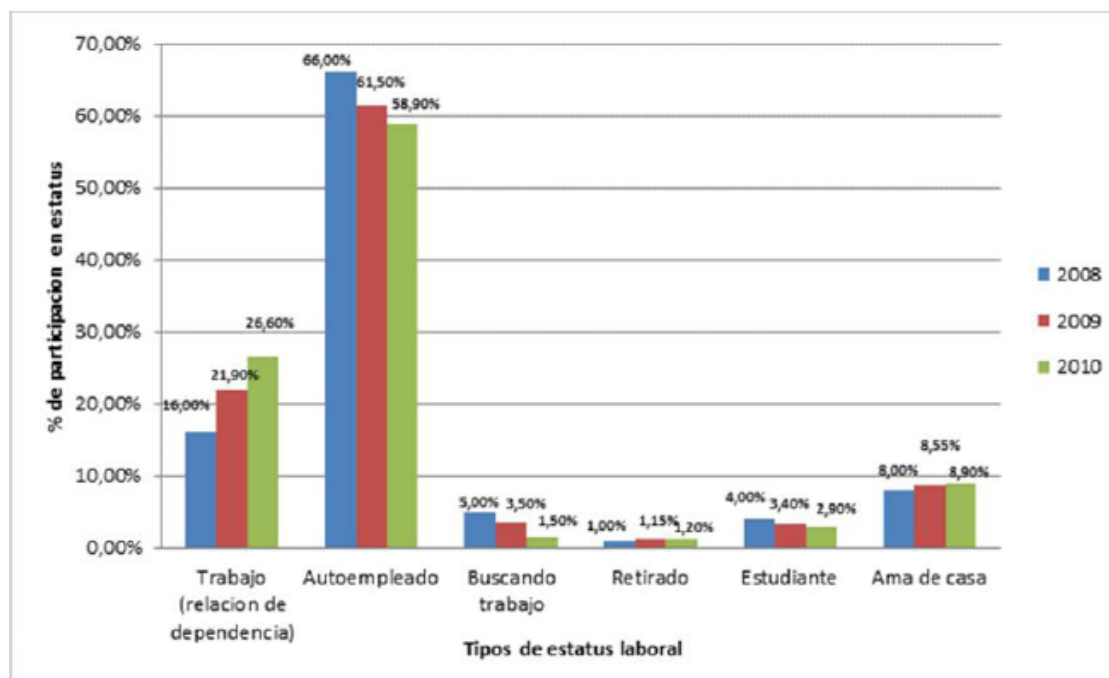
El estatus de los emprendedores en Ecuador hace referencia al estado en el que un emprendedor se encuentra al crear un emprendimiento.

Para el caso de Ecuador se puede observar en el gráfico 10 para el año 2010, el 66% de emprendedores tenían un estatus laboral de autoempleo, comparado con el año 2011 este porcentaje se redujo a 58,9%. Al ser un autoempleo, cuando se desea emprender un negocio quizá lo que hicieron fue formalizar su trabajo, y eso implicaba la creación de una empresa ya formalizada. Por otro lado, para el año 2011, el 26,6% trabaja en relación de dependencia y un 8,9% son amas de casa. La relación de dependencia viene ligado a un salario, estable, con el cual ya se puede hacer una proyección de gastos mensuales.

Se puede concluir que el porcentaje de personas subempleadas tiende a convertirse en emprendedores y hacen que sus ideas se concreten y así generan nuevos negocios.

Gráfico 10

Estatus laboral de emprendedores en Ecuador



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2008- 2010 / Escuela Politécnica del Litoral (ESPOL)

Elaboración: Karla Cevallos.

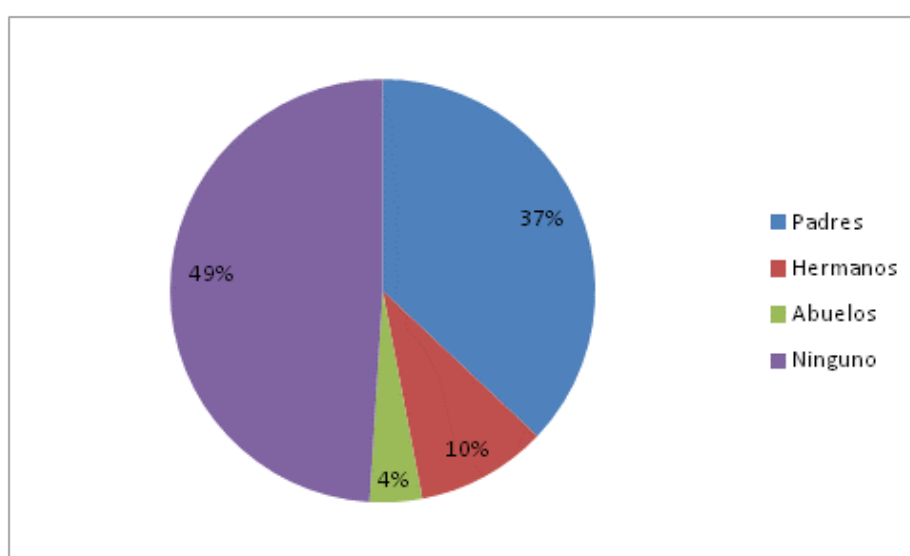
Antecedentes empresariales cercanos a emprendedores

De acuerdo con la estadística que se presenta, los antecedentes empresariales familiares no serían un factor determinante para crear un negocio propio.

El 49% de emprendedores como se observa en el gráfico 11 no tiene ningún antecedente empresarial familiar, el 37% tiene antecedentes empresariales por sus progenitores y un 10% por sus hermanos.

Gráfico 11

Antecedentes empresariales cercanos al emprendedor ecuatoriano



Fuente: Estudio del perfil del emprendedor ecuatoriano – Wilson Araque – Universidad Andina Simón Bolívar (UASB). Año 2010.

Elaboración: Karla Cevallos.

Esta situación se produce porque cuando se tiene la oportunidad de vivir una experiencia empresarial cercana, ésta se convierte en el estímulo más importante a la hora de tomar la decisión de emprender en un negocio propio.

Niveles de educación de emprendedores en Ecuador

El análisis que se propone sobre la educación del emprendedor, engloba un aspecto económico como es el nivel de gasto del Ecuador en educación. Con esto vemos la relación, de cuanto gasto está destinado al desarrollo de emprendimientos y como la inversión educación repercute en niveles de emprendimiento.

Por otro lado, se observa los niveles de educación en Ecuador. Así mismo, se presentarán los diferentes tipos de profesionalización que los emprendedores han ido alcanzando y su conocimiento.

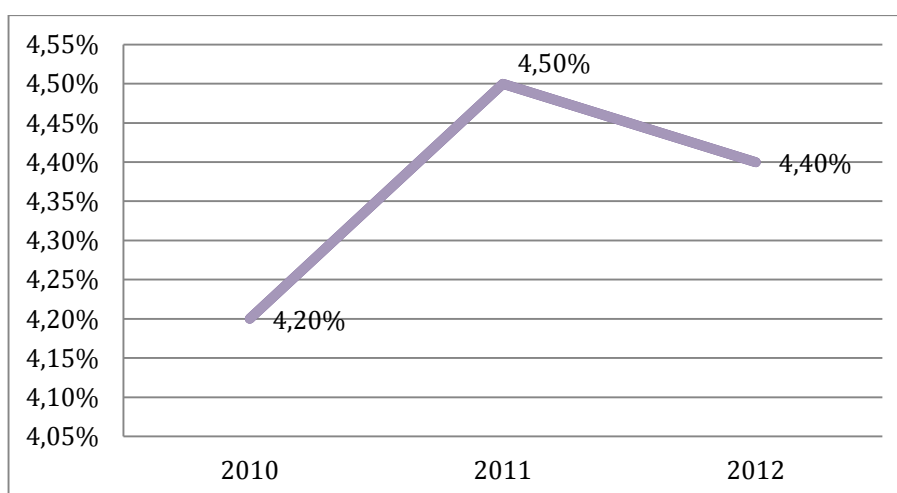
El análisis que se presenta va de la mano lo que Keeley (2007, citado en Bustos, 2011: 16) dice sobre el papel que juega el capital humano en el crecimiento económico y lo importante del efecto del bienestar de las personas, en especial de aquellas que alcanzan niveles elevados de formación.

Niveles de gasto en educación como porcentaje del PIB del Ecuador

El gasto en educación en un país es una política social prioritaria en la planificación estatal. Para Ecuador, esta política se la ha ido aplicando poco a poco durante el gobierno actual. La política ha estado enfocándose en niveles educativos de primaria y secundaria

Gráfico 12

Gasto en educación como porcentaje del PIB del Ecuador



Fuente: El Banco Mundial. Indicadores. Gasto público en educación, total (% del PIB) 2009 – 2013.

Elaboración: Karla Cevallos.

Como se observa en el gráfico 12, el gasto en educación como porcentaje en relación al PIB durante el 2010 fue de 4.2%, para el 2011 fue de 4.5%, y para el año 2012 el porcentaje fue de 4.4%.

Por otro lado, se observa que esta relación se ha mantenido estable. Se estima que para el año 2013 este porcentaje haya aumentado ya que el Gobierno destinó más recursos al sector de la Educación, así como más facilidades para los jóvenes que deseaban obtener estudios dentro y fuera del país. La contribución del gasto en educación a la producción nacional tiene alta correlación y es posible que para los próximos años la inversión en educación siga creciendo. La correlación que se encuentra en este indicador, es que mientras más gente preparada y con estudios haya más gente emprendedora y más gente económicamente activa, con lo que la producción nacional aumenta.

Niveles de gasto en educación como porcentaje del Presupuesto General del Estado en Ecuador

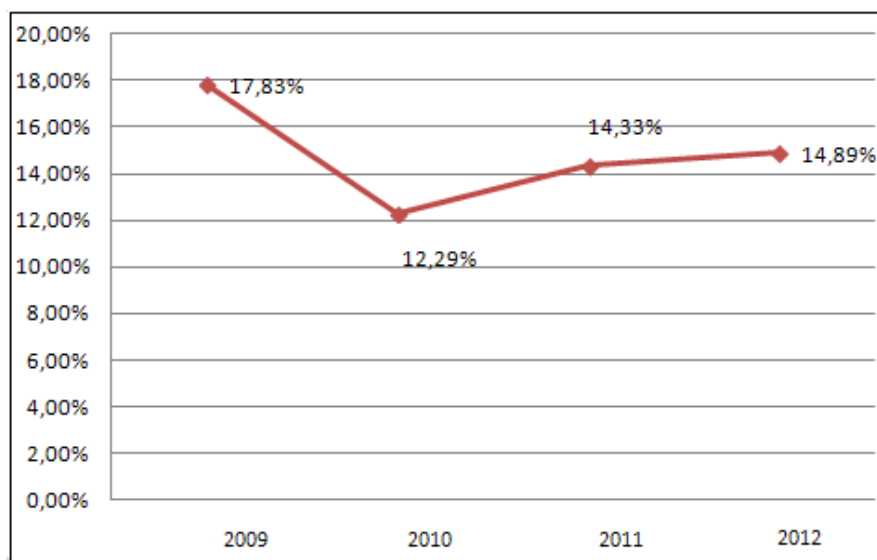
Los Presupuestos Generales del Estado es el nombre que recibe el presupuesto público. Son considerados la ley más importante que un gobierno promulga en un año y determinan su política en la mayor parte de los ámbitos, además de ser la base sobre la que se moverá la economía del Estado en ese año.

Cada año en el Ecuador se planifica y estructura el Presupuesto General del Estado (PGE), como objetivo de la planificación estatal. La variable del gasto es la más sensible en la planificación, ya que se la debe cubrir con los ingresos generados por el Estado, caso contrario se deberán obtener recursos de financiamiento para cubrir el déficit presupuestario. Cuando al gasto se lo enfoca hacia la política económica social, en especial a educación, se convierte en un variable de muy sensible, a la cual hay que monitorearla para que se realice una correcta ejecución del gasto.

El gasto en educación se verá reflejado en el mejoramiento continuo de la educación fiscal a nivel primario, secundario y superior. Para el actual gobierno uno de los rubro más importantes del PGE ha sido el gasto en educación, como se observa en el gráfico 13 para el año 2009, el gobierno destinó el 17,83% a educación, en el 2010 esta participación reduce debido a la crisis mundial y a la disminución de los Ingresos generados por el gobierno.

Gráfico 13

Porcentaje de asignación del Presupuesto General del Estado para gasto en educación



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) Ecuador 2008-2012/ Ejecución Presupuestaria Consolidada anual

Elaboración: Karla Cevallos.

Después del recorte de ingresos, se observa que para el 2012 la participación del gasto en educación asciende a 14,89%.

Para los próximos años, el porcentaje de gasto en educación debe aumentar conforme crezcan los ingresos generados por el gobierno para lograr alcanzar altos niveles de preparación del capital humano ecuatoriano.

Niveles de acceso a la educación

En el Plan Nacional del Buen Vivir ¹² (2009-2013) del actual gobierno propone la transformación de la educación en todos sus niveles, con el objetivo de un mejoramiento y progreso de un país ligado a la cobertura calidad y pertinencia de la formación primaria, secundaria y superior. El acceso a educación en Ecuador es un objetivo primordial de desarrollo del actual gobierno, durante los cinco últimos años del gobierno de Rafael Correa, el gasto en educación se ha reactivado y los niveles de acceso a educación están en crecimiento.

Cabe señalar que, dentro del PNBV se señala que uno de los países latinoamericanos con menores coberturas en educación superior es Ecuador, para esto el PNBV recomienda la necesidad de que la educación superior se transforme en un verdadero mecanismo de movilidad ascendente y de igualación de oportunidades en el Ecuador.

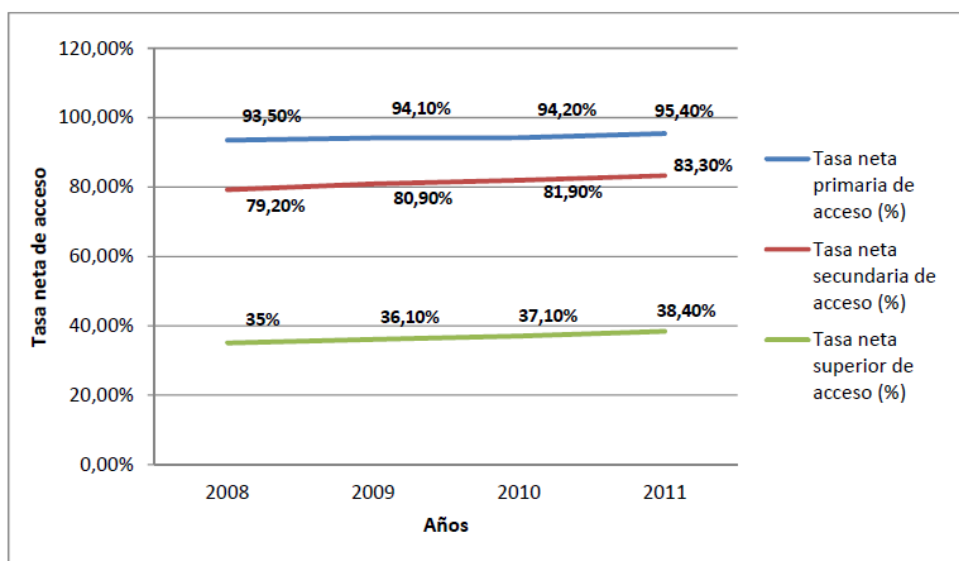
Como se observa en el gráfico 14, las tasas netas de acceso han crecido a porcentajes positivos en sus tres niveles educativos. A nivel educativo superior surge una preocupación de acceso, y esto se comprueba con lo que el PNBV menciona sobre la falta de cobertura en este nivel, ya que es la etapa de profesionalización de las personas, y como se puede apreciar, al gobierno actual le hace falta ejecutar mayor inversión para poder cubrir el reducido nivel de acceso a educación superior, además de esto se debería tener control de las diferentes ofertas formativas involucradas en el conjunto de instituciones que integran el campo de la educación superior, a fin de lograr una calidad para formar profesionales que aporten al cambio en la estructura productiva y aseguren condiciones adecuadas de vida.

Para el nivel primario, en el año 2008 la tasa neta de acceso fue de 93,5%, tasa de acceso para el año 2011 fue de 95,4%, dando lugar a un crecimiento de aproximadamente dos puntos porcentuales, la inversión en educación para este sector educativo se la está fomentando debido a una correcta política social focalizada en el desarrollo del capital humano ecuatoriano. Así mismo, esta política de acceso a educación que el gobierno la ha venido enfocando correctamente, se tiene que ver comparada con lo que el Plan nacional del buen vivir 2009-2013 propone y analiza, y es que, si se proyecta que la población de entre 5 a 14 años disminuye para los próximos años, esta cobertura disminuirá y esta inversión tendrá que ser para cobertura de otros niveles.

¹²PNBV: Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013

Gráfico 14

Acceso a educación según niveles en Ecuador



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) Ecuador 2008-2011/ Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo Urbano

Elaboración: Karla Cevallos.

Por otro lado, está el nivel secundario y superior, para el año 2008 la tasa neta de acceso para el nivel secundario fue de 79,20% y para el 2011 creció a 83,30%. Este crecimiento se debe a la focalización de la inversión del actual gobierno a la creación de nueva infraestructura educativa, capacitación a profesores y aumento de remuneraciones a docentes. Se estima que para los próximos 3 años (2013-2015) esta tasa de acceso siga creciendo.

Para el nivel superior, las tasas de acceso aún son bajas y preocupantes, para el 2008 fue de 35%, para el 2011 la tasa creció a 38,40%. Para los próximos años, se tendrá que dar una fuerte inversión pública en el nivel educativo superior, ejecutar políticas en educación y evaluar a los centros educativos superiores, esto con el objetivo de la importancia que significa la profesionalización del capital humano en una sociedad.

Por otro lado el PNBV recomienda la transformación profunda del sistema de educación superior para el año 2013. Este cambio posibilitará la formación de profesionales y académicos que den paso a una era de transformación de una economía primario exportadora a una economía terciario exportadora de conocimiento, mediante una preparación del talento humano para que éste, se vincule a la sociedad mediante la generación y explotación de emprendimientos y nuevas ideas, evitando así, el apareamiento de cuellos de botella que limiten la productividad. Se entiende a explotación de emprendimientos, como la continuidad, maduración y auge de una empresa naciente.

Niveles de educación de los emprendedores

El nivel educativo de un emprendedor varía de acuerdo a los niveles de inversión que éste ha realizado durante su vida y depende de cómo es su frontera de ingresos. Becker (1983: 125) dice que la inversión en dar conocimiento, formación e información a las personas permite a la gente dar mayor rendimiento y productividad a la economía moderna. Se puede promover una actitud positiva hacia la iniciación de negocios, pero esto no es suficiente. Solo mediante el desarrollo de competencias en el proceso de formación el individuo puede hacer efectiva la decisión de llevar a cabo acciones emprendedoras. Es entonces necesario mejorar la educación, no acerca el emprendimiento sino para el emprendimiento.

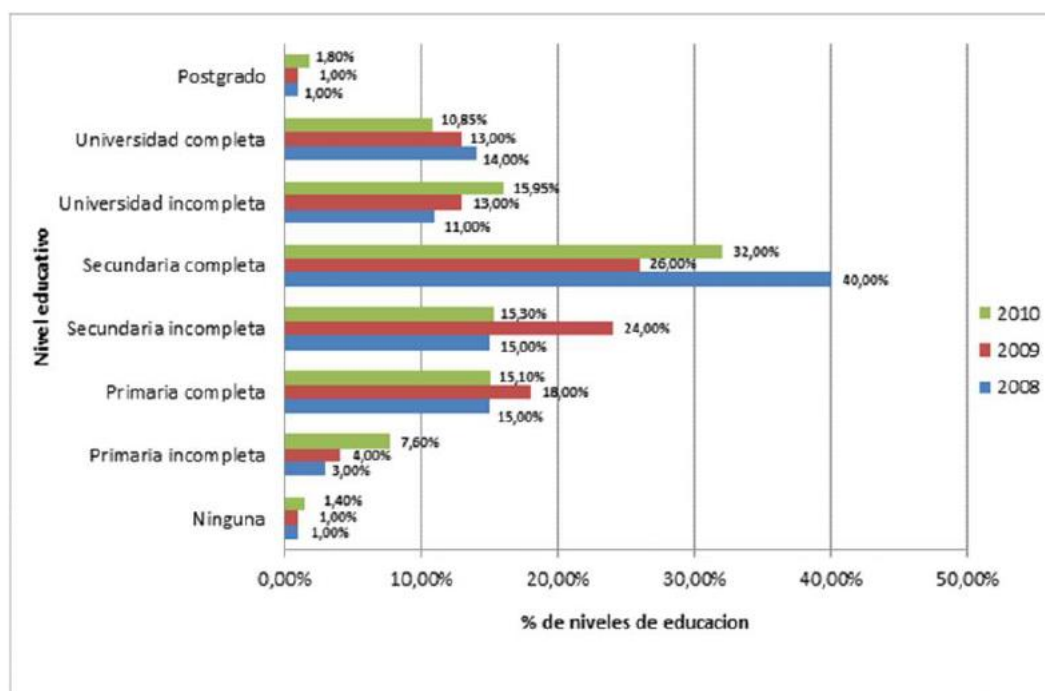
Tomando el planteamiento de Becker sobre la inversión en educación como factor de crecimiento económico se observa en el gráfico 15 que para el 2008, el 40% de emprendedores tenían un nivel de educación correspondiente a secundaria completa, mientras que el 15% tenía niveles de educación secundaria incompleta y el 15% de primaria completa. Se puede concluir que un 70% de emprendedores se concentra en los niveles educativos antes mencionados.

Para el año 2009, el 26% de emprendedores tenía un nivel de educación secundaria completa, mientras que un 24% tenía niveles de educación de secundaria incompleta y 18% primaria incompleta.

Por otro lado, para el año 2010, el 32% de emprendedores en Ecuador tenían como nivel de educación la secundaria completa, el 15,1% primaria completa, y el 10,85% un nivel universitario completo; el 35% restante comprende emprendedores con niveles de educación primaria, secundaria y universidad incompleta.

Al comparar los porcentajes de niveles de educación primaria y secundaria de los emprendedores para el 2010 en el gráfico 15 y las tasas de acceso a educación primaria y secundaria en el gráfico 16 que el gobierno actual ha venido invirtiendo, se observa que la política de fomentar niveles educativos primarios y secundarios en Ecuador, ha impactado de manera positiva en el nivel educacional de los emprendedores.

Gráfico 15
Nivel educativo de los emprendedores en Ecuador



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad) / Estudio del Perfil del emprendedor ecuatoriano – Wilson Araque – Universidad Andina Simón Bolívar (UASB) 2008 – 2010.

Elaboración: Karla Cevallos.

El siguiente paso del gobierno actual es la inversión en educación superior, esto con el objetivo de que el capital humano adquiera niveles de preparación altos, para que se vea reflejado en los niveles de competitividad y productividad del país. Para esto el gasto en educación para los próximos 3 años (2013-2015) tendrá que aumentarse para que la política en educación superior empiece a tener efectos sobre el crecimiento económico del país y lograr elevar los niveles de profesionalización del capital humano ecuatoriano.

Pero, esta inversión pública que se detalla en el sector educativo superior tiene que ver con la necesidad de acumular capital de manera sistemática en los sectores productivos generadores de valor, todo esto deberá ser ejecutado con visión a mediano plazo (siguientes 8 años), donde el incremento de la Población Económicamente Activa irá creciendo y es ahí donde la inversión pública empezar a dar resultados de impacto.

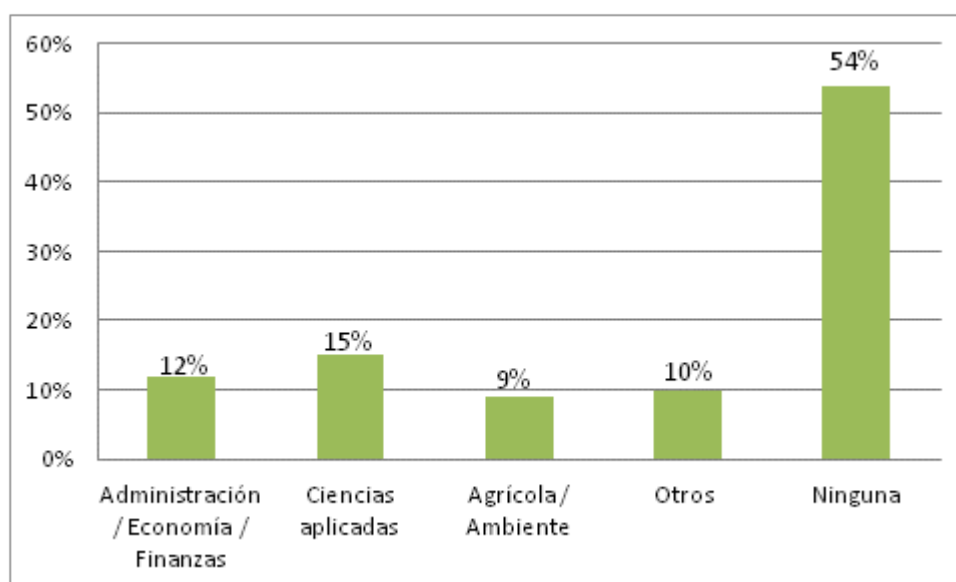
Profesión de los emprendedores.

La educación primaria y secundaria de los emprendedores es el factor de contribución clave para el desarrollo de nuevos negocios en Ecuador después de haber analizado los datos expuestos, pero la educación superior es también parte de los niveles de preparación del capital humano. Cabe indicar, que no necesariamente, los emprendedores cuentan con materias de emprendimiento en la malla de educación secundaria y superior, sino que éste

interés es persona, ya sea por incentivos económicos o por necesidad. Un emprendedor no necesariamente empieza su negocio, alineado a su profesión o a la educación que recibió sino más bien emprenden en sectores donde tengan una idea innovadora.

Gráfico 16

Profesión de los emprendedores en Ecuador



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad) - 2012

Elaboración: Karla Cevallos.

Si se observa el gráfico 16, el 54% de emprendedores no tienen ninguna profesión, este dato hace notar que la inversión en educación superior no está generando un porcentaje adecuado de emprendedores preparados y profesionalizados.

Por otro lado, un 15% de emprendedores analizados tiene profesión en el área de ciencias aplicadas, un 12% en área de ciencias económicas, administrativa y financieras y un 9% en áreas ambientales, agrícolas y ciencias de la vida.

La política en educación superior tiene resultados negativos, es así que, la contribución del capital humano si bien contribuye por un lado al desarrollo de nuevos emprendimientos con emprendedores de niveles primarios y secundarios, por otro lado, no está contribuyendo al desarrollo de nuevos negocios con emprendedores profesionalizados y con los conocimientos técnicos esperados.

Si bien es lo que propone Varela (2001: 75) cuando dice que el emprendimiento es generado a partir de un componente de aprendizaje en experiencias propicias por medios educativos formales y no formales, es cierto, pero la profesionalización es un factor innato para un desarrollo sostenido de los diferentes sectores económicos del país, y esta profesionalización, conjugada con las experiencias, logra emprendedores altamente competitivos en las economías.

Ecosistema del emprendedor

Un Ecosistema Emprendedor debe ser un catalizador eficaz en la creación de tejido empresarial sostenible e innovador. Se puede entender ecosistema como “el estudio de las relaciones completas entre entes y seres emprendedores con sus entornos académicos, sociales, políticas y económicos”. Dos conceptos, el de Ecosistema y el de sostenibilidad, son la base de todos los sistemas de innovación y emprendimiento que funcionan adecuadamente.

- **Definición de estrategias y visión del nuevo negocio**

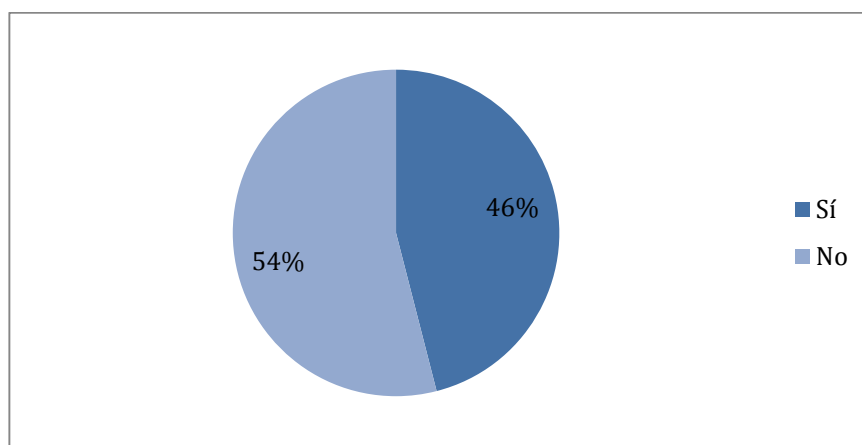
Un requisito clave para triunfar en un emprendimiento nuevo, es la definición de estrategias y visión de lo que se va a realizar. Esta visión se constituirá en un elemento motivador del proceso de mejoramiento y crecimiento del emprendimiento.

Según los resultados que se presentan en el gráfico 17, se observa, que el 51% de emprendedores ecuatorianos, cuando recién emprenden en negocios tienden a no definir las estrategias y visión de lo que desean al corto y largo plazo.

Por otro lado, el 49% si define estrategias y visión antes de crear un nuevo negocio, esta situación muchas de las veces ocurre, ya que los emprendedores no tienen el suficiente conocimiento técnico y administrativo para definir la propuesta a poner en marcha.

Gráfico 17

Definición de estrategias y visión antes de crear un nuevo negocio



Fuente: Estudio del perfil del emprendedor ecuatoriano – Wilson Araque – Universidad Andina Simón Bolívar (UASB). Año 2010.

Elaboración: Karla Cevallos.

- **Motivaciones para generar emprendimiento**

Las motivaciones de un emprendedor pueden determinar una actitud y respuesta diferentes a la hora de poner en marcha y desarrollar la actividad empresarial. Es conveniente anticipar cuál podrá ser esa respuesta, al objeto de reforzar potenciales puntos fuertes o prevenir posibles debilidades.

En primer lugar, se muestra los tipos de motivaciones para emprender en un nuevo negocio, donde se analizará la motivación del emprendedor recibida en su vida estudiantil.

En segundo plano, el sector empresarial sabe que las motivaciones al momento de emprender son varias, por lo cual, para este apartado se analiza los factores externos e internos positivos y negativos que a los emprendedores les genera emprender o no.

- **Tipos de motivación para emprender**

Un tipo de motivación puede ser el querer solucionar una situación personal. Este tipo de motivación puede determinar una insuficiente reflexión acerca del proyecto. Asimismo, debería valorarse el posible empeoramiento del status social a causa de un nivel de rentas inicialmente inferior al acostumbrado.

Otra motivación, puede ser el permanecer o establecerse en un lugar geográfico del gusto del emprendedor. Tomar la decisión en función de semejante interés puede implicar una mala selección de mercado objeto de la empresa.

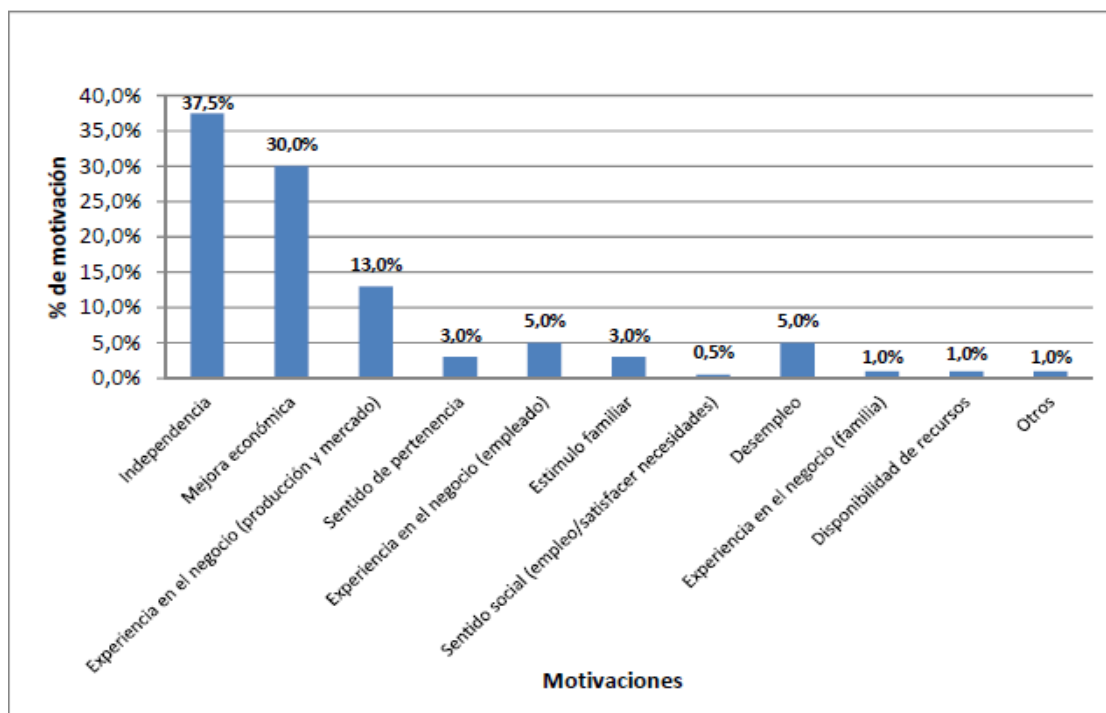
Otro punto importante, es la independencia, anhelo de poder, reconocimiento social, mejora del estatus laboral, etc. La necesidad puesta en práctica de determinadas pretensiones personales no debería menoscabar el rigor en la preparación.

La mayor parte de los factores que han actuado como estimuladores del espíritu emprendedor están relacionados con el ámbito actitudinal de las personas.

Como se observa en el gráfico 18 entre los más importantes tipos de motivación, están: la necesidad de independencia con el 37,5%, el 30% con deseo de mejora económica y el 13% con experiencia en el negocio.

Gráfico 18

Tipos de motivación para emprender en Ecuador



Fuente: Estudio del perfil del emprendedor ecuatoriano – Wilson Araque – Universidad Andina Simón Bolívar (UASB). Año 2010.

Elaboración: Karla Cevallos.

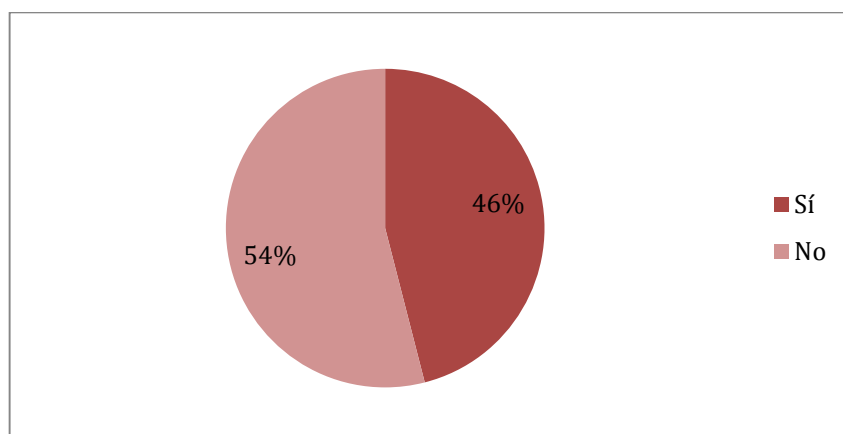
- **Motivación recibida en su vida estudiantil**

La motivación para los emprendedores ecuatorianos es un factor primordial para poder generar nuevas ideas y crear nuevos emprendimientos.

Como se observa en el gráfico 19, el 54% de emprendedores en Ecuador recibe motivación en la vida estudiantil, no así, el 46% de los emprendedores no recibe motivación alguna.

La motivación estudiantil proviene de profesores, compañeros de clases, directivos académicos y conocidos en la vida estudiantil. En los últimos años existen colegios, donde incursionan en programas de emprendimiento, simulando empresas reales y generando ganancias o pérdidas como sea el caso. Se realizan todos los aspectos y pasos que conlleva emprender una empresa, luego se elabora el producto y se lo comercializa en pequeñas ferias donde se encuentran algunas empresas que participan en este programa.

Gráfico 19
Motivación recibida en vida estudiantil a emprendedores



Fuente: Estudio del perfil del emprendedor ecuatoriano – Wilson Araque – Universidad Andina Simón Bolívar (UASB). Año 2010.

Elaboración: Karla Cevallos.

- **Factores que influyen al momento de emprender**

A continuación se analizan, los factores externos e internos positivos y negativos que influyen al momento de emprender en un nuevo negocio.

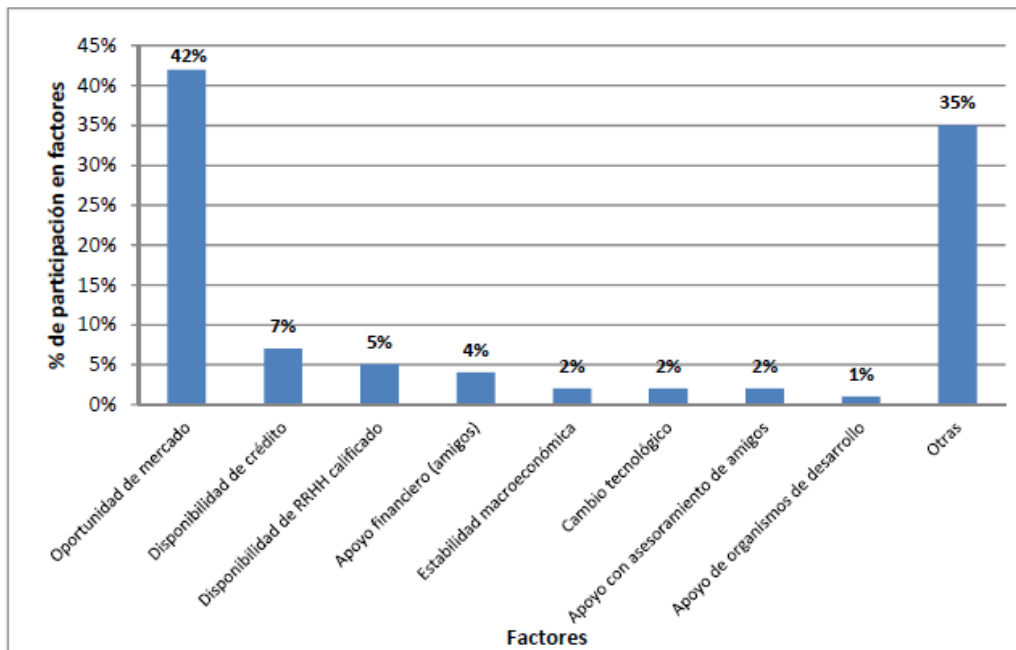
- **Externos positivos**

Los factores externos positivos de motivación para un emprendedor se definen según Araque (2011: 58) como los que no dependen del emprendedor como persona, son factores que dependen de la situación del mercado, las economías, el ambiente empresarial y profesional del país.

Como se puede observar en el gráfico 20, el 42% de emprendedores en Ecuador tiene como factor externo de motivación las oportunidades que el mercado le presenta, al 7% le motiva externamente la concesión de crédito para financiar su emprendimiento y al 5% la disponibilidad del recurso humano calificado. La estabilidad económica del país es un factor externo para solo el 2% de emprendedores ecuatorianos.

Gráfico 20

Externos positivos para emprender en Ecuador



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad) – 2012 / Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Elaboración: Karla Cevallos.

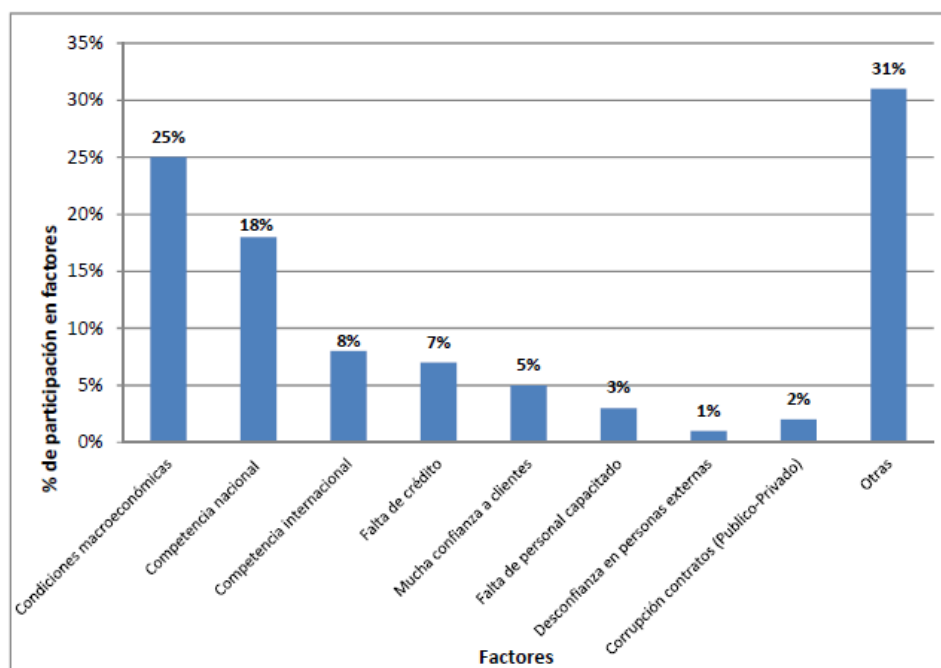
- **Externos negativos**

Los factores externos negativos para un emprendedor antes de emprender se definen según Araque (2011: 59) como los que no dependen del emprendedor como persona, son factores que dependen de la situación del mercado, las economías, el ambiente empresarial y profesional del país.

Como se puede observar en el gráfico 21, el 25% de emprendedores en Ecuador tiene como factor externo negativo antes de emprender las condiciones macroeconómicas del país, muchos emprendedores ven como una amenaza emprender en el país por sus condiciones macro y empresariales, el 18% dice que no le motiva emprender por la competencia nacional existente en los diferentes sectores económicos en los que se va a generar nuevos negocios, el 8% no le motiva por la existencia de competencia internacional y el 7% dice que no emprende por falta de apertura en concesión de créditos para financiamiento.

Gráfico 21

Externos negativos antes de emprender en Ecuador



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad) – 2012 / Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Elaboración: Karla Cevallos.

- **Internos positivos**

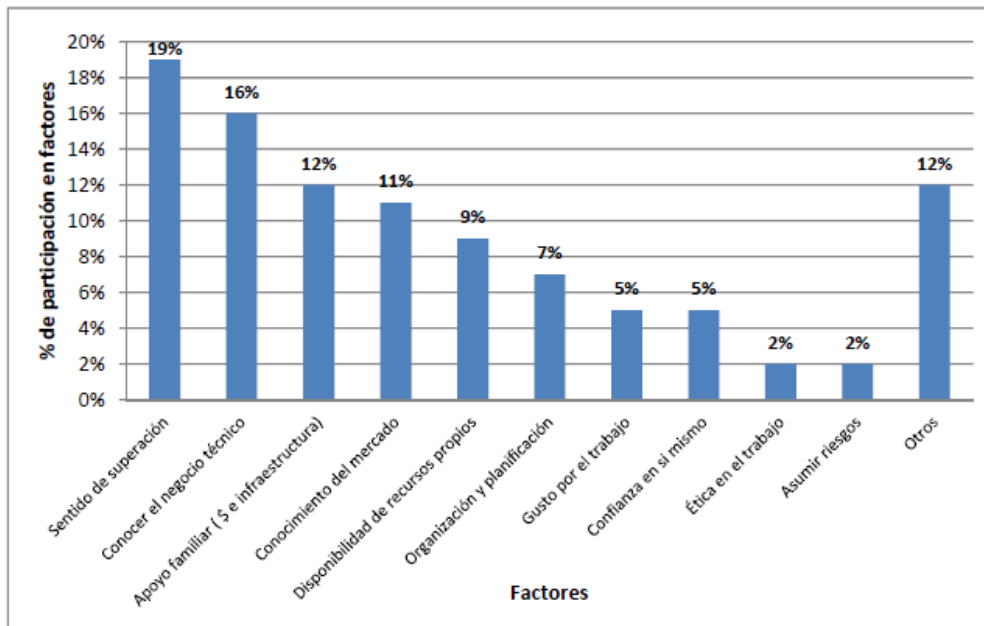
Los factores internos positivos de motivación para un emprendedor se definen según Araque (2011: 60) como los que dependen del emprendedor como persona, son factores de motivación propios de la persona, actitudes, conocimientos, preparación, educación, confianza.

Como se puede observar en el gráfico 22, el 19% de emprendedores en Ecuador tienen como factor interno de motivación el sentido de superarse y progresar, al 16% le motiva internamente conocer el negocio técnicamente, al 12% le motiva el apoyo familiar que reciben, al 11% por conocimiento del mercado y al 9% por disponibilidad de los recursos para emprender en nuevas ideas.

En los últimos años, en el Ecuador se ha visto un grado de confianza en los emprendedores ya que se aprecia una variedad de negocios emprendedores. Se concluye que la confianza y el apoyo por parte de su familia, son factores decisivos a la hora de tomar una decisión.

Gráfico 22

Internos positivos que motivan emprender en Ecuador



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad) – 2012/ Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Elaboración: Karla Cevallos.

- **Internos negativos**

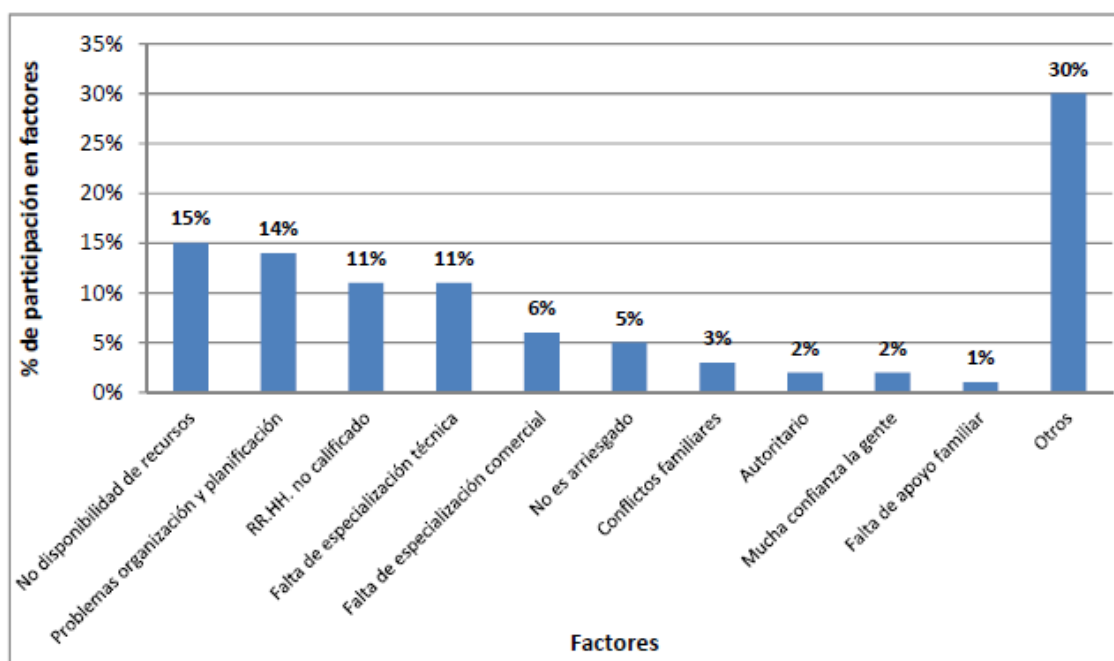
Los factores internos negativos para un emprendedor antes de generar un negocio se definen según Araque (2011: 61) como los que dependen del emprendedor como persona, son factores que dependen de la situación personal, los recursos, el nivel de educación, la familia.

Como se puede observar en el gráfico 23, el 15% de emprendedores en Ecuador tiene como factor interno negativo antes de emprender, la no disponibilidad de recursos económicos para generar nuevos negocios, al 14% no le motiva emprender por problemas de organización y planificación estratégica, el 11% no tiene motivación de emprender por la falta de capital humano preparado y el 11% no emprende por falta de especialización técnica del capital humano en el país.

Si bien se ven los factores internos en este análisis que se contrastan con el entorno, el factor interno negativo primordial es la falta de idiosincrasia por parte del emprendedor naciente.

Gráfico 23

Internos negativos antes de emprender en Ecuador



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad) – 2012 / Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Elaboración: Karla Cevallos.

Factores	Características
Externos Positivos	Factores que dependen del mercado, economías, ambiente empresarial y profesional del país, éstos dan motivación
Externos Negativos	Factores que dependen del mercado, economías, ambiente empresarial y profesional del país, éstos son amenazas por las condiciones.
Internos Positivos	Factores de motivación propios de la persona, actitudes, conocimientos, preparación, educación, confianza.
Internos Negativos	Factores que dependen de la situación personal, los recursos, el nivel de educación, la familia.

Competencias de los emprendedores

Un emprendedor es producto de una cantidad significativa de variables culturales, sociales, psicológicas y económicas. El aprendizaje por su experiencia personal, los condicionamientos de los grupos de referencia, el horizonte cognitivo aprendido y el contexto en el que haya crecido, son algunos de los factores que determinan las competencias reales de un emprendedor.

Las competencias se definen como un conjunto de propiedades o características que posee una persona para realizar una tarea o alcanzar un objetivo, tienen una mezcla de conocimiento y vivencia, así exigen la combinación de la educación formal, de la no formal y de la experiencia. Se compara a la experiencia, con los años de edad que cuenta un emprendedor al momento de iniciar su negocio. Se ve que mientras más experiencia tenga un emprendedor, mejores resultados obtendrá, con respecto a su competencia, ya que cuenta con mayor conocimiento de las empresas y los sectores, pero al revisar los rangos de edad de los emprendedores en Ecuador, los que más emprenden son en un rango de 25 y 34 años. La gente con más experiencia, es decir de 55 a 64 años, es gente la cual ya no está dispuesta a emprender ya que su ciclo de trabajo está por culminar.

Los emprendedores ecuatorianos poseen una variedad de competencias, pero para efectos del análisis se presentan tres competencias que son las más representativas en emprendedores del país: liderazgo, autonomía y nivel de resolución de problemas. Si una persona cuenta con liderazgo esto implica que la gente le siga y consiga personas con similares características. En cuanto a autonomía, es importante ya que el emprendedor toma decisiones sin factores externos. Nivel de solución de problemas, porque siempre habrán obstáculos en el momento de emprender y hay que tener el carácter para tomar las mejores decisiones.

- **Liderazgo**

La persona líder, como toda persona, posee defectos y virtudes que debe conocer. Esto implica mirar dentro de sí mismo, conocerse para luego entender a los demás y reflejar lo que quiere lograr, lo que busca alcanzar con los demás para conseguir el éxito.

Lo que hace que una persona tenga liderazgo, es la disposición de la gente a seguirla: la gente tiende a seguir a quienes le ofrecen medios para la satisfacción de sus deseos y necesidades.

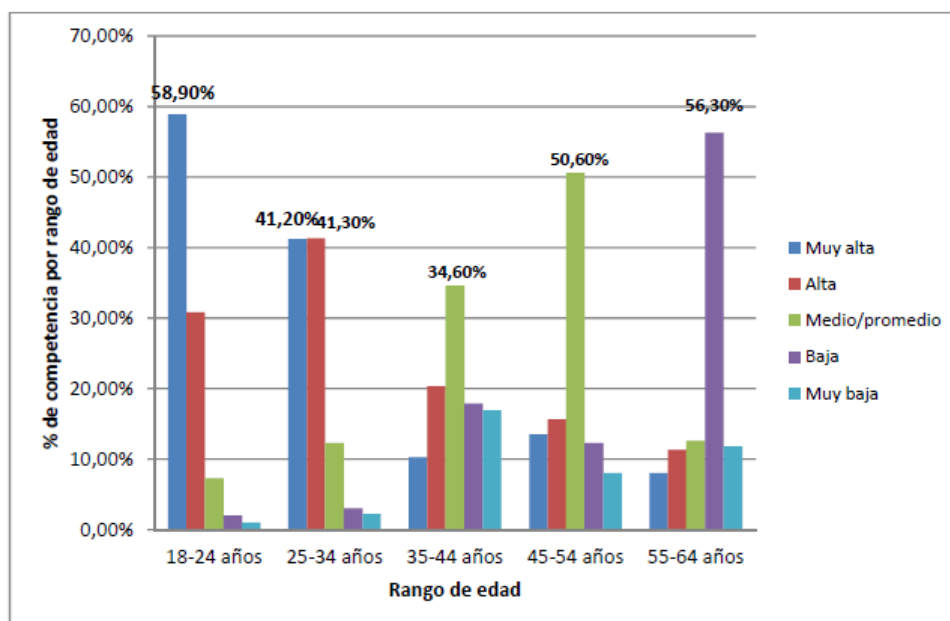
El nivel de liderazgo en emprendedores ecuatorianos es alto, como se puede observar en el gráfico 24, el 42,30% de los emprendedores entre 35 y 44 años tiene un liderazgo muy alto; el 38,70% de los emprendedores entre 18 y 24 años y el 41,30% de los emprendedores entre 25 y 34 años tienen un liderazgo alto.

Por otro lado, el 46,30% de los emprendedores entre 55 y 64 años posee un liderazgo bajo, este dato refleja la importancia de la edad al momento de emprender en una idea y tener cierto nivel de capacidad de manejar un equipo o un proyecto.

Cabe aclarar, que pasado el 55% se entiende como nivel de liderazgo muy alto, y por ende entre 18 y 24 años tienen un nivel de liderazgo muy alto.

Gráfico 24

Liderazgo del emprendedor ecuatoriano por rango de edad



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad) – 2012
Elaboración: Karla Cevallos.

- **Autonomía**

La autonomía es una competencia o capacidad que un emprendedor tiene para tomar decisiones en la conformación de la idea de negocio y ejecución del emprendimiento.

Esta toma de las decisiones propias del emprendedor no se debe ver afectada por la presión externa o interna que ejerzan otras personas.

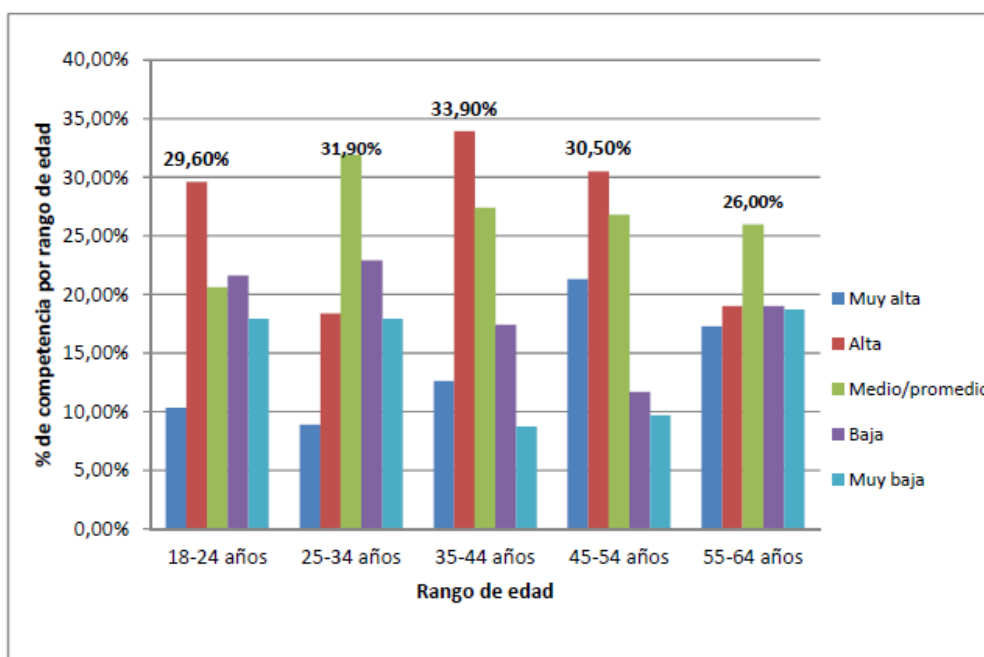
Si se observa el gráfico 25, la mayoría de emprendedores en los diferentes rangos de edad tienen niveles de autonomía alto o promedio.

El 33,90% de los emprendedores entre 35 y 44 años, el 30,50% de los emprendedores entre 45 y 54 años y el 29,60% de los emprendedores entre 18 y 24 años.

Por otro lado, el 31,90% de los emprendedores entre 25 y 34 años y el 26% de los emprendedores entre 55 y 64 años tienen autonomía promedio.

Gráfico 25

Autonomía del emprendedor ecuatoriano por rango de edad



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad) – 2012

Elaboración: Karla Cevallos.

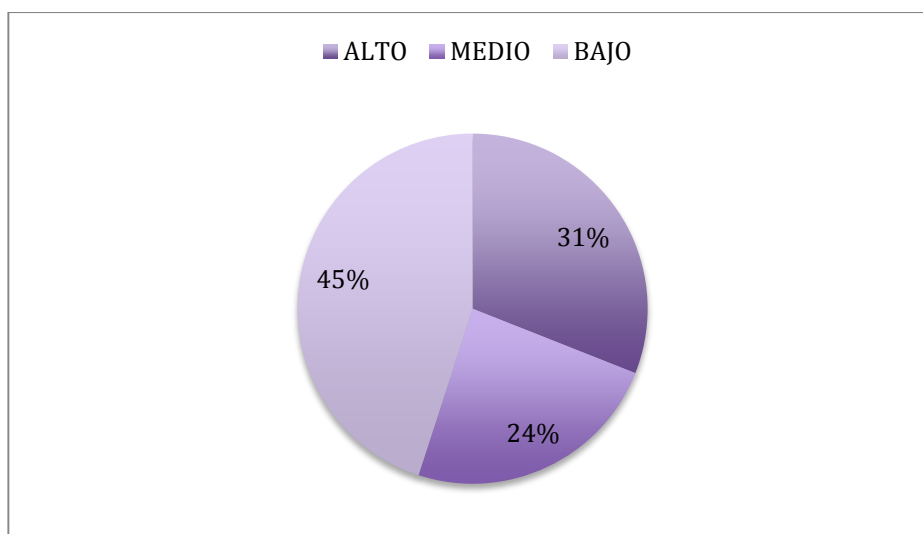
- **Nivel de resolución de problemas**

La resolución de problemas, es la capacidad de idear la solución que dará lugar a una clara satisfacción del problema del emprendimiento atendiendo así las necesidades, problemas y objetivos del negocio y la factibilidad interna de resolución. También se incluye la capacidad de idear las soluciones a problemáticas futuras del negocio, pero siempre conjugando un buen pensamiento estratégico que hará comprender rápidamente los cambios del entorno y las capacidades de generar nuevas oportunidades de negocio.

Si se observa el gráfico 26, la mayoría de emprendedores tienen un bajo nivel de resolución de problemas. El 31% de emprendedores ecuatorianos tiene un nivel alto de resolución de problemas y planificación estratégica segura, el 24% tiene un nivel medio para resolver problemas y el 45% tiene un nivel bajo al momento de buscar solución a problemáticas que se presentan.

Gráfico 26

Nivel de resolución de problemas del emprendedor ecuatoriano



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad) – 2012

Elaboración: Karla Cevallos.

Ubicación geográfica y sector económico de los emprendimientos nacientes en Ecuador

Para el siguiente apartado, se analizará la ubicación en la que nacen emprendimientos en Ecuador, además se podrá visualizar el sector económico en el que surgen emprendedores, se podrá diferenciar qué sector es el más demandado por emprendedores y cuál es el menos demandado para la creación de nuevos negocios. Se puede entender como sector a la industria donde existe más gente emprendedora o donde existe más cantidad de empresas nuevas.

- **Ubicación geográfica de emprendimientos nacientes**

De acuerdo a la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, la ubicación geográfica de emprendimientos en Ecuador comprende las siete zonas de planificación. Como se puede observar en el gráfico 27 permite diferenciar en cuales regiones y provincias se concentra la creación de nuevos negocios.

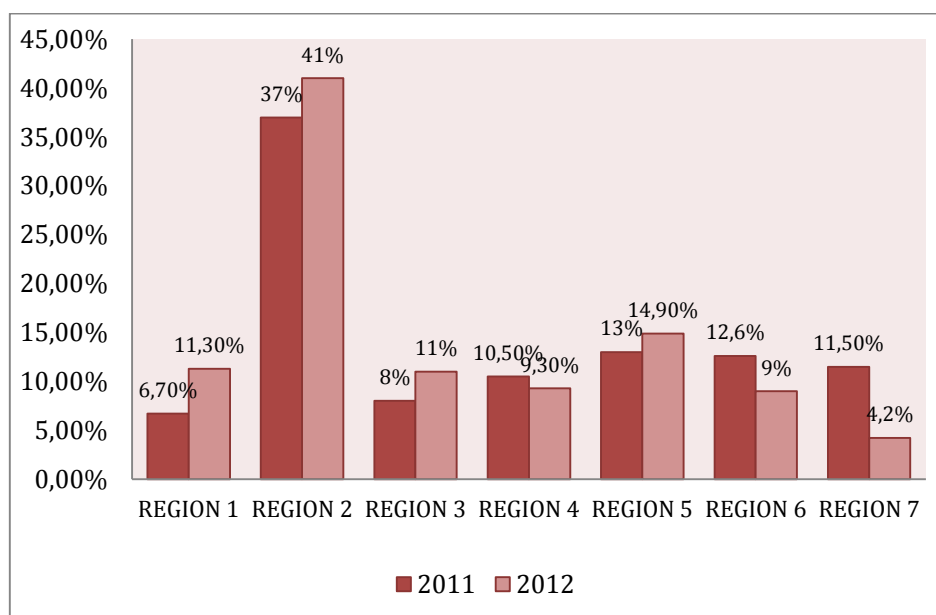
De acuerdo a la base de datos del Programa EmprendEcuador, las zonas de planificación están conformadas por las siguientes provincias del Ecuador:

- Región 1: Esmeraldas, Carchi, Imbabura, Sucumbíos.
- Región 2: Pichincha, Napo, Orellana.
- Región 3: Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Pastaza.

- Región 4: Santo Domingo de los Tsachilas, Manabí, Galápagos.
- Región 5: Santa Elena, Guayas, Los Ríos, Bolívar.
- Región 6: Azuay, Cañar, Morona Santiago.
- Región 7: El Oro, Loja, Zamora Chinchipe.

Gráfico 27

Porcentaje de emprendimientos nacientes por zonas de planificación de Ecuador



Fuente: Base de datos del programa EmprendEcuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad) – (2011 -2012)/ Agenda de transformación productiva nacional.

Elaboración: Karla Cevallos.

Como se observa en el gráfico 27, para el año 2011 la región 2 tuvo un 37% de emprendimientos nacientes, seguida por la región 5 con 13%, por otro lado, se encuentra la región 6 con el 12,6% de emprendimientos nacientes. Para el año 2012, la región 2 aumenta a 41% de emprendimientos nacientes, así mismo, la región 5 para el mismo año tiene un 14,9% de negocios nacientes que comparado con el año 2011 aumentado en 1,9%, mientras que la región 2 tuvo un incremento de 4% entre 2011 y 2012.

Saber las diferentes regiones donde los emprendimientos nacen es importante para el análisis porque existen sectores identificados como potenciales para emprender y crear negocios son parte del análisis del tercer capítulo, el cual se enfocará en el levantamiento de entrevistas a profundidad a emprendedores existentes y emprendedores nacientes de la Región 2 de Planificación.

Se concluye, que existe un mayor nivel de emprendimiento en la región de planificación 2 ya que en Pichincha, Napo y Orellana, se ha visto que hay una mayor necesidad por generar

nuevos ingresos. Esto se llega a establecer porque existe más desempleo y a la vez existen más oportunidades de emprendimiento.

El programa EmprendEcuador, fue impulsado por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, donde apoya a ciudadanos a la creación de negocios con potencial crecimiento, innovadores o altamente diferenciados. Cabe indicar que este programa se basa en un concurso donde se les apoya económicamente a los ganadores.

Mapeo del emprendimiento en las provincias de Pichincha, Napo y Orellana

Según estadísticas macroeconómicas regionales provinciales del año 2009, podemos ver que Pichincha cuenta con una producción bruta total de \$26.579.25 millones de dólares, y se destaca principalmente en las industrias de actividades profesionales, técnicas y administrativas. En la segunda industria que se destaca Pichincha es en el comercio al por mayor y al por menor; y reparación de vehículos automotores y motocicletas. Una tercera industria donde tienen una producción relevante es en la construcción. Dicha industria ha tenido bastante auge en los últimos años, ya que tiene una estrecha relación con el crecimiento de la población.

Podemos contrarrestar, la producción bruta provincial con el consumo intermedio provincial, donde vemos que Pichincha tiene un total de consumo de \$12.159.982 millones de dólares, menos del 50% de lo que produce. Las principales industrias con los rubros más altos son: La construcción, fabricación de equipos de transporte y comercio al por mayor y al por menor; y reparación de vehículos automotores y motocicletas.

Para la provincia de Napo, una provincia con una producción bruta mucho menor que Pichincha, podemos ver que cuenta con un total de \$509.942 millones de dólares. La principal industria es la extracción de petróleo, gas natural y actividades de servicio relacionados. La segunda industria es al igual que Pichincha la construcción.

En cuanto al consumo intermedio provincial, podemos ver que la provincia de Napo, tiene un consumo total de \$190.451 millones de dólares.

Para la provincia de Orellana, siendo una provincia con una producción mayor a Napo pero no llega a los niveles de Pichincha, vemos que tiene un total de \$ 5.088.354 millones de dólares y su principal industria va ligada a la principal industria de Napo que es la extracción de petróleo, gas natural y actividades de servicio relacionados.

En cuanto al consumo intermedio provincial, Orellana tiene un valor total de \$2.144.539 millones de dólares, de la economía total.

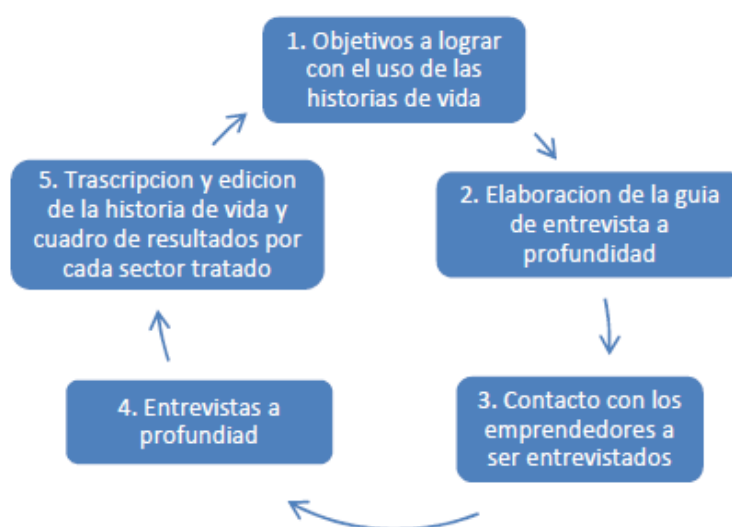
Por otro lado, la experiencia de vida de emprendimientos en Ecuador definirá a varios emprendedores de sectores de alimentos, manufactura y tecnología, la experiencia fue levantada por medio de entrevistas a profundidad a emprendedores de estos sectores.

La historia de vida de un generador de negocios, se utilizará como una herramienta, a través de la cual se resalta los rasgos emblemáticos presentes en un emprendedor con actitud y vocación de contar con una mejor calidad de vida y un mayor ingreso. Esta herramienta permite tener una visión completa de un emprendedor naciente y existente, datos demográficos, formación, experiencias, éxitos y fracasos. Toda la información fue levantada por medio de entrevistas a profundidad a emprendedores de estos sectores.

El uso de las historias de vida de emprendedores, logra extraer un aprendizaje y visión de la inversión capital humano necesaria para desarrollar emprendimientos en Ecuador. También llegar a comprobar si el capital humano contribuye al desarrollo de emprendimientos en el Ecuador, para luego buscar las diferentes pautas de políticas de desarrollo de los emprendimientos.

Para la construcción de las historias de vida de los emprendedores entrevistados se toma en cuenta el siguiente proceso como se observa en el gráfico 28.

Gráfico 28
Actividades para la construcción de un caso emprendedor



Fuente: Guía metodológica para elaboración de casos de emprendedores. Corporación Andina de Fomento (CAF) Año 2004.

Elaboración: Karla Cevallos.

Experiencia de los emprendimientos

Para el desarrollo de las experiencias de vida de los emprendedores en Ecuador, se realizaron entrevistas a profundidad a emprendedores nacientes y existentes en la provincia de Pichincha, Napo y Orellana. Estas entrevistas a profundidad se desarrollaron de manera: presencial, telefónica o skype.

Luego de que las historias de vidas se conformaron, se procedió analizar los resultados de los sectores mediante resultados sectorizados, el cual, está conformado por las temáticas abarcadas en la entrevista, dando lugar a tener los resultados de cada sector entrevistado.

Situación actual de los emprendedores en Pichincha

En esta parte, se presentan 5 entrevistas realizadas a emprendedores en la provincia de Pichincha, de varios sectores, donde vemos primero los datos de emprendimiento y del emprendedor, y luego se presenta la historia de vida.

- **Frozen Tropic - Proveedores de pulpa de Fruta.**



Datos emprendimiento y emprendedor de oportunidad:

- **Nombre:** Diego Paredes
- **Edad:** 30 años
- **Emprendimiento:** Mishquiyaku - Producción y comercialización de pulpa de fruta en sobres plásticos de 1 kilogramo.
- **Región de planificación:** 2 (provincia de Pichincha)

Historia de vida:

Diego Paredes nace en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, hace treinta años. Se caracteriza "por ser un emprendedor de nacimiento" ya que siempre le ha gustado ser independiente en sus acciones, desde muy pequeño le gustaba conseguir sus propios recursos económicos y negociar.

Es un emprendedor que terminó sus estudios primarios y secundarios en Quito. A los 19 años le provoca estudiar ingeniería agropecuaria; él dice que "la pasión por el agro la lleva en el corazón"; es así que a los 25 años culmina sus estudios en la ESPE-IASA y obtiene su título con especialización en agrícola y alimentos.

Para el año 2004 existían pocos proveedores de pulpa de fruta en el mercado ecuatoriano, lo cual era un limitante para restaurantes, hoteles y empresas de catering, que no contaban con muchas opciones a la hora de elegir la materia prima de sus jugos, postres o platillos. Esa era una oportunidad de negocio, cuenta Diego Paredes, gerente de FrozenTropic, una empresa fundada ese mismo año para suplir las necesidades de pulpa 100% natural en el sector corporativo. "En FrozenTropic estamos conscientes de la calidad de las frutas que se producen en el país.

Aprovechamos eso para ofertar pulpa de fruta sin ningún tipo de aditivo y bajo estándares de calidad internacionales", cuenta Paredes. Esta empresa se inició en el 2004 con una

inversión de USD 200 000, que la utilizó para comprar maquinaria. La planta de producción fue instalada en el norte de Quito, con seis operarios que se encargaban del procesamiento de hasta 15 toneladas de fruta por mes. La empresa ofrecía pulpa de fruta en sobres plásticos de 1 kilogramo. Contaba con una variedad de 12 sabores, entre ellos mango, mora, tomate, frutilla, durazno, plátano, maracuyá, etc.

Pese a ser una empresa nueva en el mercado ya poseían una decena de clientes, pero su crecimiento en el mercado fue sostenido. Al segundo año de operaciones su nómina subió a 20 operarios. Para el 2006 la demanda de sus ítems también aumentó, por lo que se requirió una mayor producción. Llegó a procesar hasta 40 toneladas de fruta por mes.

Esto motivó a los directivos de FrozenTropic a buscar otro tipo de mejoras para posicionar su producto en el mercado. Se dejó a un lado las fundas plásticas de 1 kilogramo y las reemplazaron por envases tipo 'gable top', que conservan mejor el producto y facilitan los procesos de envasado y almacenamiento. En el 2008 amplió su línea de producción y comenzaron a vender 'sachets' de 100 gramos de pulpa de fruta, para los negocios que requieren un mayor control de sus inventarios. Se trata de un sobre con la medida justa para preparar un vaso de jugo. Son bastante útiles, asegura Carlos Vásquez, propietario del restaurante Equinoccio. "No es un buen negocio decirle al cliente que solo tengo jugos de tomate o de naranja. Compro estos 'sachets' para ofrecer en el menú una variedad de siete tipos de jugo. De esta manera tengo disponibles varios sabores y evito el desperdicio de fruta".

FrozenTropic empezó a exportar parte de su producción en el 2011. Actualmente, el 40% de su pulpa tiene como destino Estados Unidos y Europa. En el 2012 decidieron ampliar su oferta y llegar al consumidor final con la venta en supermercados de cajas con cinco sobres de pulpa de diferentes sabores, cada una de 100 gramos. Este año lanzó la marca de jugos Yucho, con el eslogan "La naturaleza al desnudo". El nombre de los jugos fue pensado como parte de una estrategia para resaltar que sus productos no contienen nada más que pulpa de fruta. Se cambió la forma de escribir llucho -palabra quichua que significa desnudo- por Yucho. "La idea de campaña es mostrar que nuestros productos son 100% naturales, que están desnudos porque no tienen ningún tipo de aditivo", explica Paredes.

Trabajo en FrozenTropic desde hace cuatro años. Cuando comencé era poli funcional, luego fui transferido al departamento de pelado y corte de frutas, posteriormente a las bodegas y ahora soy supervisor de producción. El ambiente de trabajo es muy bueno, hay compañerismo y solidaridad. El trabajo es exigente para cumplir con las metas de producción. Es un esfuerzo que vale la pena, porque logramos un producto de buena calidad. La fruta que utilizamos pasa por un riguroso control de calidad y limpieza. Y no es para menos, pues trabajamos con productos alimenticios, de consumo humano, y debemos garantizar un producto impecable, nos cuenta Paredes.

- **Producción y comercialización de banano deshidratado**



Datos emprendimiento y emprendedor de oportunidad:

- **Nombre:** Roberto Morales
- **Edad:** 45 años
- **Emprendimiento:** Producción y comercialización de banano deshidratado
- **Región de planificación:** 2 (provincia de Pichincha)

Historia de vida:

Roberto Morales nace en Quito, provincia de Pichincha, hace 45 años, es casado y tiene dos hijos. Su pasión por su carrera y sus conocimientos le han potenciado para ser un emprendedor "de lo que sabe hacer". Roberto dice que: "emprender es aprender" y piensa que es la manera de "desarrollar las capacidades intrínsecas que se desconocen en la vida profesional".

Es un emprendedor que termino sus estudios primarios y secundarios, para luego vincularse a la agronomía, carrera que siguió en la ESPE-IASA. Es así que toda su vida ha ejercido su profesión como asesor, técnico, jefe y actualmente como emprendedor y generador de nuevas ideas.

La vida profesional de Roberto se ha enfocado en el desarrollo alimenticio. Se ha especializado en áreas de ventas, comercialización, comercio exterior, seguridad alimentaria e inocuidad, todas estas especializaciones que ha realizado y a las cuales ha invertido dinero, le han permitido generar valor agregado al desarrollo del emprendimiento. La inversión en educación, ha sido aproximadamente de 15.000 dólares.

En el año 2010 le surge la idea de emprender y crear el proyecto de banano deshidratado, antes de arrancar con la idea, Roberto se dedicaba a la actividad privada en relación de dependencia y a la comercialización de ingredientes alimentarios. En la actualidad dedica el cuarenta por ciento del tiempo al desarrollo del emprendimiento, el tiempo restante lo dedica a comercializar otros productos. Al momento de la entrevista está en proceso de constitución de la empresa, aunque recalca que ya genera ingresos provenientes del proyecto de banano y que le representan ingresos aproximadamente de 18.000 dólares.

Cuando inicia el desarrollo de la idea de negocio a Roberto se le presenta un inconveniente por desconocer una área del negocio, cuando le faltan conocimientos sobre temas específicos acude a la investigación, lecturas, y personas especialistas en los temas. La familia ha sido un factor primordial para el desarrollo de negocios, apoyo moral y espiritual, sus progenitores y hermanos son parte de este proceso de apoyo como persona y empresario. Entre la familia cercana de Roberto, su hermana es la única que tiene negocio propio, de ahí él no ha tenido más antecedentes familiares.

La idea de emprender “es un sueño de tener una empresa propia”. Roberto inicia el emprendimiento con pruebas y alternativas de ofrecer al mercado productos diferentes y naturales. Una vez que observó el tipo de producto, decidió hacer pruebas más profundas de deshidratación hasta que encontró la formulación exacta, el siguiente paso fue el programa EmprendEcuador, el cual le permitió generar el estudio del negocio, financiero y de mercado.

Roberto siempre piensa que la motivación que lo impulsó emprender fue el deseo de superación, deseo de progresar, enfrentar desafíos, crear empresa propia y así poder generar empleo. Por otro lado, lo que no le permitía emprender fue el posicionamiento de la marca en el mercado.

El emprendimiento de banano deshidratado para Roberto es exitoso porque los estudios técnicos y financieros tienen resultados positivos y de rentabilidad, además, es un proyecto innovador en el sector alimenticio. El trabajo en equipo es primordial en el desarrollo de proyecto, por otro lado, las competencias que Roberto posee son: iniciativa, necesidad, conocimiento técnico y profesional, constancia y perseverancia, las cuales le han permitido ir cumpliendo los objetivos establecidos.

Durante el año 2011, Roberto tuvo el apoyo del programa EmprendEcuador, al cual aplicó para la conseguir el apoyo a su idea de negocio, del cual salió acreedor al apoyo técnico en el desarrollo de su estudio de negocio y mercado. La experiencia que él ha tenido en participar en el programa es de alto nivel, aprendió a generar redes de contacto, a descubrir nuevas estrategias de mercado, y lo primordial es el apoyo gubernamental que es clave para el desarrollo y cambio en el modelo productivo empresarial del país.

- **Monicandles – elaboración de velas**



Datos emprendimiento y emprendedor por necesidad:

- **Nombre:** Mónica Vivanco
- **Edad:** 34 años
- **Emprendimiento:** Elaboración de velas de cualquier forma y figura
- **Región de planificación:** 2 (provincia de Pichincha)

Historia de vida:

Mónica nace en Quito, provincia de Pichincha, hace 34 años. Es soltera. Su pasión por la química, insumos e ingredientes químicos es lo más importante en su vida laboral. Mónica comenta que lo sustancial en la vida es "hacer lo que te fascina y te conforta".

La emprendedora culminó sus estudios primarios y secundarios, y es en el colegio donde va tomando forma su especialidad. La química es el área donde ella se desenvuelve al máximo. Entró a la Universidad Central del Ecuador, donde estudio química, en medio del proceso de aprendizaje y por problemas familiares cambia su vida personal y abandona la carrera. La pasión por la química y los alimentos siguen latentes hasta la actualidad dice Mónica. Después de un tiempo la emprendedora quiso continuar sus estudios, pero por situaciones y el tiempo ya transcurrido no permitió la universidad.

Hace tres años, a Mónica le surge la idea de crear una empresa propia, durante este tiempo transcurrido la emprendedora con sus conocimientos empieza a generar ideas sobre su proyecto. Cubos, cilindros, mariposas elefantes... Las formas y figuras que el cliente pueda imaginarse se transforman en velas, todas con un agradable olor. Esta es la propuesta de Monicandles, una iniciativa que nació hace cinco años, en Quito.

Una de las características diferenciadoras de este emprendimiento es que los productos están elaborados con materias primas naturales, como ceras naturales (provenientes de plantas), aceites esenciales para dar olor, colorantes de origen natural, entre otros. Esto, al contrario de las velas tradicionales que utilizan la parafina, una sustancia que se obtiene de la combinación de hidrocarburos. Por ello sus fabricantes las denominan "ecovelas o velas ecológicas".

Monicandles cuenta con el legado de Almon, una compañía que tiene 28 años de experiencia en la fabricación de velas en el Ecuador. Alfonso Hernández y Mónica Vivanco son los fundadores.

Hernández, quien está al frente de Monicandles, comenta que se invirtieron unos USD 5 000 para la implementación del negocio. El monto se destinó para la compra de materia prima y la implementación del sitio www.monicandles.com.

Antes de iniciar el proyecto los propietarios realizaron estudios sobre cómo se elaboran las velas, cuáles son las formas y olores preferidos por los clientes. Todo el proceso de producción se desarrolla en su planta ubicada en el valle de Los Chillos (suroriente de Quito).

En principio, su propuesta era la venta de las velas decorativas, pero ahora su giro de negocios se enfoca en la venta de su portafolio por medio de su portal web, que implementó en este año. En este sitio el comprador puede encontrar cada uno de los productos y adquirirlos; la entrega se realiza a domicilio. Al mes, Monicandles factura unos USD 5 000 y produce cerca de 4 000 unidades. La venta es directa, o por medio de distribuidores en provincias como Manabí, Santo Domingo de los Tsáchilas o Chimborazo.

Su público objetivo son jóvenes y adultos que están entre los 18 y 35 años de edad. Este segmento prefiere los productos que cuidan del bienestar del ser humano y la relajación mental.

- **Mirlo, arte en metal**



Datos emprendimiento y emprendedor por oportunidad:

- **Nombre:** Daniel Carvajal y Lady Ulloa
- **Edad:** 35 años
- **Emprendimiento:** Mirlo, arte en metal. La decoración del hogar y de las oficinas con adornos de metal.
- **Región de planificación:** 2 (provincia de Pichincha)

Historia de vida:

Daniel nace en Quito, en la provincia de Pichincha. Es casado con Lady Ulloa, quienes comparten su empresa. Se caracteriza por ser un "emprendedor exitoso" por los logros alcanzados a su corta edad. Daniel estudió Ingeniería Mecánica.

La decoración del hogar y de las oficinas con adornos de metal es la estrategia de Daniel Carvajal y Lady Ulloa, dos emprendedores que en agosto de 2011 fundaron Mirlo, arte en metal.

Se trata de una microempresa especializada en la fabricación de accesorios decorativos en cualquier tipo de metal, y con detalles personalizados.

En el 2008 se dio cuenta de que la mayoría de las máquinas cortadoras de metal que se encontraban en el mercado ecuatoriano eran importadas de Estados Unidos, por lo que vio

una oportunidad de negocio y decidió construir su propia cortadora, con materiales nacionales.

Un año de trabajo y una inversión de USD 12 000 le tomó diseñar su primer prototipo de cortadora. El diseño de esta maquinaria le permite cortar tanto metal como madera, adaptando el corte a un modelo previamente programado en una computadora, utilizando el software de diseño Autocad.

"La idea era comercializar la maquinaria pero no podíamos competir con los precios del producto extranjero. Por eso, al año siguiente, decidimos utilizar la maquinaria que teníamos para ofrecer nuestros servicios de corte a la industria metalmecánica", cuenta Carvajal.

La pareja comenzó vendiendo partes de metal, acorde con los pedidos que les llegaban de empresas metalmecánicas. Al mismo tiempo, elaboraba porta-llaveros de metal decorados con siluetas de perros, que vendían en las tiendas de mascotas de Quito. En el 2010 participaron en el concurso Siembra Futuro de la Cervecería Nacional. Allí pulieron su plan de negocios y definieron su línea de producción. "2010 y 2011 fueron años de aprendizaje y perfeccionamiento", cuenta Ulloa, quien actualmente se encarga del diseño y del mercadeo.

En agosto del 2011 presentaron al mercado una línea de productos decorativos de metal que van desde las micro chimeneas, candelabros, lámparas, rejones para chimeneas... hasta esculturas decorativas con sellos institucionales.

- **Diafoot**



Datos emprendimiento y emprendedor por oportunidad:

- **Nombre:** Diego Arias
- **Edad:** 28 años
- **Emprendimiento:** Diafoot – Emprendimiento dedicado a la elaboración de calzado de prevención de enfermedades como la diabetes y los problemas de los pies.
- **Región de planificación:** 2 (provincia de Pichincha)

Historia de vida:

Diego nace en Quito, provincia de Pichincha. Es un empresario joven y de actitud visionaria. Se caracteriza por ser un "emprendedor que impulsa su capacidad al éxito", el emprendedor tiene constituido un emprendimiento llamado Diafoot, se dedica a la fabricación y elaboración de calzado para enfermedades diabéticas y problemas de pies. El manejo de su proyecto lo hace con un enfoque de salud, alivio, comodidades y prevención de las

enfermedades. El proyecto se crea cuando Diego con un capital de 1000 dólares compra calzado diabético y elabora pocos pares de zapatos, además de adquirir medias de diabéticos, es así, que inicia la aventura empresarial, sin saber muy bien la parte técnica del negocio, pero de a poco logra aprender y tener expertis en el tema de la manufactura y elaboración de calzado de cuero.

El emprendedor es ingeniero comercial, graduado en la Universidad de las Américas de Ecuador. Además de ser ingeniero, se ha especializado en áreas como enfermedades de diabetes, ya que parte de su familia y sus amigos sufrían de este mal y era indispensable para Diego conocer sobre el tema.

Luego de estudiar y arriesgarse a comercializar calzado crea Diafoot, un emprendimiento pequeño pero con visión social y preventiva. Aparte de su formación, el emprendedor ha realizado algunos talleres y cursos de emprendimiento, marketing, finanzas, recurso humano, contabilidad y atención al cliente. En su formación Diego ha invertido, aproximadamente, 20.000 dólares.

Diego le dedica a tiempo completo a la gestión de su emprendimiento, dos años antes de emprender trabajo bajo relación de dependencia en empresas financieras y de logística.

El negocio a Diego le ha representado ingresos familiares anuales de aproximadamente 20.000 dólares. El equipo de trabajo es pequeño pero eficiente, siendo este el que se encarga de la elaboración del calzado, mientras que el emprendedor dirige al equipo y gerencia el negocio. Las competencias que determinan a Diego en su trabajo son la perseverancia, honestidad, trabajo y esfuerzo.

El emprendedor tiene antecedentes empresariales, cuenta que "su padre es un luchador de la vida, y que ha incursionado en varios negocios, donde algunos han tenido éxito y otros no, pero que lo importante es aprender en la vida de los errores". Las motivaciones de Diego a emprender han sido proporcionar a la gente soluciones de salud preventiva, por otro lado, los problemas de emprender fueron encontrar gente técnica en la elaboración de calzado y la desconfianza generada por muchas personas.

Diego es un emprendedor joven y con mucha capacidad de generar desarrollo, es así que participó en el programa EmprendEcuador y fue ganador de un reality televisado llamado Realizados, en el cual se hizo acreedor a un premio económico no desembolsable de aproximadamente 60.000 dólares para potenciar su emprendimiento. Cuenta que la experiencia ha sido la mejor de su vida profesional ya que demostró que sus conocimientos le generaron valor durante el concurso. También ha sido acreedor de premios y galardones de programas como Siembra Futuro y BID Challenger.

El emprendedor es "la persona que recibe 1.000 NOS y recibe UN (1) si, para eso el emprendedor tiene que auto motivarse y trabajar constantemente mejorando procesos de su proyecto". Sin duda, el emprendedor ve a su proyecto con éxito total por el tiempo y la calidad que le dedica.

Situación actual de los emprendedores en Napo

En esta parte, se presentan 4 entrevistas realizadas a emprendedores en la provincia de Napo, de varios sectores, donde vemos primero los datos de emprendimiento y del emprendedor, y luego se presenta la historia de vida

- **Fabricación de sacos de polipropileno**



Datos emprendimiento y emprendedor por necesidad:

- **Nombre:** Bertha Bustos
- **Edad:** 39 años
- **Emprendimiento:** Fabricación de sacos de polipropileno – Emprendimiento de elaboración de sacos de polipropileno para el uso industrial, alimenticio y químico.
- **Región de planificación:** 2 (provincia de Napo)

Historia de vida:

Bertha es una emprendedora soltera, nace en la provincia de Napo. La emprendedora tiene una alta capacidad para gerenciar negocios debido a su formación. El emprendimiento que está creando es familiar, y su giro será, la elaboración de sacos de polipropileno para la industria alimenticia, agrícola, y química. El proyecto nace con la necesidad de abastecer de sacos de polipropileno a los productores alimenticios.

Su proyecto nace a partir de los hermanos de la emprendedora, ellos conocen el ámbito técnico de la elaboración de sacos polipropileno, su rol en el proyecto sería el apoyo financiero y de mercado. En su formación Bertha ha invertido, aproximadamente, 8.000 dólares.

La emprendedora dedica medio tiempo al emprendimiento, al momento de la entrevista está en proceso de constitución como empresa legalmente. El proyecto aún no genera ingresos. Por otro lado, tiene un equipo de trabajo que es la propia familia, es unida y fortalecida, trabajan por un mismo objetivo que es el crecimiento de la provincia y el desarrollo de una empresa familiar sostenible.

Bertha, no tiene antecedentes empresariales familiares. Bertha siempre piensa que las motivaciones que la impulsaron a emprender son la familia y lograr el éxito familiar. El principal problema al momento de emprender es el financiamiento para ejecutar el proyecto. Las competencias personales que la emprendedora posee son el liderazgo y el trabajo en equipo, estas capacidades le han llevado a liderar el equipo de su familia. Cuando Bertha le

faltan conocimientos sobre temas específicos relacionados con su proyecto acude a su equipo de colaboradores que son el motor de su proyecto.

La emprendedora ve a su producto con visión futurista, esto debido a la inexistencia de competencia en la región, además de los resultados financieros y de mercado adquiridos donde comprueban que si hay un gran mercado potencial.

Bertha y su equipo fue ganador de apoyo del programa EmprendEcuador, fue premiada con asistencia técnica para la elaboración de su plan de negocios y estudio de mercado. La experiencia obtenida de este trabajo con el programa gubernamental de apoyo al emprendimiento es muy satisfactoria para ella, además de que guió la definición de la idea de mejor manera y le ayudo al equipo a definir el panorama y camino a seguir.

Ser emprendedora es las ganas de progreso, crear nuevas cosas, salir adelante y lograr un crecimiento personal y económico para la región y el país. "Emprender es las ganas de servir a mi patria" comenta Bertha

- **Producción de Tilapia**



Datos emprendimiento y emprendedor por necesidad:

- **Nombre:** Antonio Grefa
- **Edad:** 48 años
- **Emprendimiento:** Producción y comercialización de tilapia
- **Región de planificación:** 2 (provincia de Napo)

Historia de vida:

Hace algunos años Antonio, indígena nacido en la ciudad de Archidona, se dedicaba a la cacería de aves, y la comercialización de los mismos. Su mercado eran los turistas que realizaban turismo en el Tena, así como también personas que trabajan como intermediarios comercializando a más lugares como, Archidona y Misahuallí. Dicha actividad no era de su agrado pero lo realizaba para sobrevivir.

Por circunstancias de la vida, conoce a un sacerdote Italiano Josefino, llamado Padre Leonardy, quien le hace percibir el daño que está causando a la flora y fauna de la región amazónica. Luego de esto concientizó al indígena sobre la no depredación de los animales y aves salvajes.

Para no continuar con esta actividad, el amigo sacerdote le sugiere un nuevo negocio. Con una mínima inversión, en su misma propiedad donde vive, podría formar dos piscinas para convertirlas en criaderos de tilapias. Dicho pescado es muy apetecido por los indígenas de la zona así como también por los turistas de la zona.

Fue así como comenzó con una sola piscina ya que el movimiento de tierras, con un solo tractor, se le dificultaba, ya que no contaba con dinero para invertir más. La inversión inicial fue de 5.000 dólares y hubo un lapso de tiempo donde no contaba con ningún apoyo y no pudo continuar el proceso. Por tal razón, la Misión a la que pertenecía el Padre amigo, le ayudo para que termine su negocio.

En el primer año de funcionamiento, año 2012, no tuvo ganancia alguna ya que los ríos fueron un factor externo que no ayudo a la producción y dicha producción se vio afectada por las crecientes de los ríos.

En la actualidad, es un negocio familiar de Antonio y su pequeña familia, donde trabajan todos por ir creciendo y expandiendo su negocio. Uno de los hijos de Antonio se encarga de la comercialización del producto terminado. La comercialización se da en las mismas ciudades con vendían las aves y los animales.

Hoy en día, Antonio está buscando un financiamiento para poder adquirir una pequeña camioneta y así con ello poder expandir la venta de tilapia en las otras ciudades aledañas y que su negocio crezca.

- **Comercialización de artesanías**



Datos emprendimiento y emprendedor por necesidad:

- **Nombre:** Franklin Andrango
- **Edad:** 52 años
- **Emprendimiento:** Comercialización de artesanías
- **Región de planificación:** 2 (provincia de Napo)

Historia de vida:

Franklin es un indígena, que en épocas anteriores trabajaba en la política fue representante de los indígenas en la provincia de Napo. Luego de varios años de estar vinculado a la

política, vio que en este campo para poder tener participación debías aliarte a algún diputado que maneje un cargo importante o estar con el Gobierno de turno. Este fue el motivo para que él decida salir de ese ámbito y dedicarse mejor a un negocio propio. Desde ese entonces se lo conoce en la selva con el nombre de Sharimia.

En uno de sus viajes al exterior vio que en la mayoría de aeropuertos existían almacenes u boutiques donde comercializaban artesanías y souvenirs propios de cada país. Es por ello, que decidió comercializar las artesanías de la Amazonía, como: cerbatanas, collares realizados a mano a base de semillas o frutos de la selva, tanzas, arcos, flechas, lanzas, entre otros.

Franklin, cada tres o cuatro meses emigra hacia territorio Auca, para allí hacer su pedido de todas las artesanías, anteriormente mencionadas y poder comenzar su comercialización a diferentes sitios del Ecuador. Sus principales cliente son las tiendas de los aeropuertos donde se comercializa en gran cantidad dichos productos a las personas extranjeras.

Cuenta que hasta hace poco tiempo, el producto que más le representaba económicamente eran las pieles o cueros de animales salvajes, ya que pagaban fuertes cantidades de dinero por éstas. En la actualidad existe mucho control y grandes sanciones a las personas que comercializan estos productos por lo que decidió no comercializar más. Otra razón importante para no comerciar dichos productos es que no contaba con suficientes ingresos como para arriesgarse a comercializar pieles o cuero y perder su capital y las artesanías.

Este negocio ha sido factible y ha ido creciendo ya que Franklin contaba con el apoyo de una mujer líder de la Tribu Auca, que se llamaba Dayuma, quien fue la primera mujer auca en salir a la civilización.

- **Elaboración de muebles de madera**



Datos emprendimiento y emprendedor por necesidad:

- **Nombre:** José Andrade
- **Edad:** 42 años
- **Emprendimiento:** Elaboración de muebles de madera
- **Región de planificación:** 2 (provincia de Napo)

Historia de vida:

En la población de Muyuna, ubicada a unos 5 kilómetros de la ciudad del Tena, donde su mayoría de población es indígena.

Una familia de descendencia manabita, de apellido Andrade, cuyo abuelo, carpintero de profesión, en el año 1950 se trasladó al Napo, y una característica de él, poco común en esa zona geográfica, es el tener los ojos de color verde y un cabello de color castaño claro.

José Andrade, comenzó a trabajar con su abuelo. Se limitaban a cepillar la madera y elaborar uno que otro mueble, especialmente de maderas no renovables, por la cantidad de años que se necesitaban para tumar los árboles de madera fina, tales como cedros, guayacanes, nogales, entre otros.

José, al igual que sus 3 hermanos se dedicó a la misma profesión de su abuelo, la carpintería, pero con mayor asesoramiento técnico. Gracias al Ministerio del Ambiente ahora cuentan con una pequeña industria maderera, ya que vio en esta familia mucha iniciativa de emprendimiento para poder salir adelante.

En la pequeña industria a más de tener ingresos y ganancias para toda la familia Andrade, dan trabajo a unas 10 personas aproximadamente, las cuales les ayudan en la producción de ventanas, puertas, parquet, vigas, para la construcción de casas. Tener su propia empresa y contar con un sistema mejorado, permite que produzcan un volumen mucho mayor al que acostumbraban, con lo que tiene rédito económico mucho mayor, ya que la producción se la realiza en serie.

Lógicamente, tienen mucho cuidado al no comprar maderas no permitidas por la ley, porque pueden ser confiscadas por el Ministerio y perderían todo el capital invertido en la empresa donde trabajan, colonos, indígenas, hijos y nietos de la Familia Andrade.

Situación actual de los emprendedores en Orellana

En esta parte, se presentan 1 entrevista realizada a un emprendedor en la provincia de Orellana, de un sector, donde vemos primero los datos de emprendimiento y del emprendedor, y luego se presenta la historia de vida.

- **Fabricación de Shigras**



Datos emprendimiento y emprendedor por oportunidad:

- **Nombre:** Humberto Tapuy
- **Edad:** 50 años
- **Emprendimiento:** Elaboración y comercialización de Shigras
- **Región de planificación:** 2 (provincia de Orellana)

Historia de Vida:

Humberto Tapuy, fue trabajador en haciendas ganaderas en la provincia de Napo, por su condición de nómada, emigró a Loreto, donde iba a trabajar en una hacienda, pero un día una turista marcó su rumbo. Él solía llevar sus pertenencias en una shigra (bolso tejido a mano con lianas) y dicha extranjera le solicitó que le vendiera dicha shigra, él le vendió en un valor astronómico.

Esta idea le llevo a dejar de ser una persona dependiente y poder emprender en su propio su negocio. Esto lo llevo a buscar mercados en el Coca, Lago Agrio, instalando en su casa un pequeño taller con su esposa e hijo.

Luego de utilizar sus recursos monetarios que tenían ahorrados, lograron alcanzar una producción de aproximadamente 50 shigras mensuales, los mismos que son comercializados en las provincias aledañas a la ciudad de Loreto.

Lamentablemente muchas de las shigras elaboradas por ellos son exportadas a Colombia y Perú sin que la verdadera utilidad monetaria sea para el pequeño emprendedor. El que se lleva la mayor ganancia es el intermediario.

Este es un claro ejemplo de un individuo sin conocimiento alguno, de educación, empresa o industria, pero que con las ganas de emprender puede aportar al desarrollo económico de una familia entera.

Según testimonios de Humberto estos ingresos han ayudado en la supervivencia familiar y sus nietos hijos y nietos han podido tener una educación básica para que poder sobresalir y emprender por sí solos.

El emprendedor actualmente se dedica a tiempo completo al proyecto. Los ingresos promedio familiares generados el año anterior fueron aproximadamente de 1000 dólares. El equipo de trabajo que lidera el emprendedor está constituido por 4 personas.

Humberto, ve su proyecto exitoso por la poca competencia a nivel del país, es un producto innovador, los diseños que tiene su producto son únicos en la región, por otro lado ha estudiado el mercado y sabe que la demanda de su producto seria alta.

Experiencia del Programa EmprendEcuador

- **Como nace el programa EmprendEcuador y su objetivo en la sociedad**

El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 – 2017 tiene doce objetivos nacionales. Los objetivos están organizados en tres ejes: 1) cambio en las relaciones de poder de la construcción del poder popular, 2) derechos, libertades, capacidades para el Buen Vivir; y 3) transformación económica – productiva a partir del cambio de la matriz productiva.

Según estudios realizados por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad en el año 2008, se presentan dificultades de acceso a capital, a tecnología y a herramientas específicas que permitan mejorar el desarrollo productivo, la innovación empresarial y consecuentemente el desarrollo social.

- **Ecosistema del emprendedor dinámico ecuatoriano**

El programa EmprendEcuador parte de la premisa de la creación de un sistema nacional de apoyo al emprendedor, para lo cual, se presenta el ecosistema sistémico y mapeado con sus diferentes componentes que forman parte de un ecosistema de emprendimiento para Ecuador.

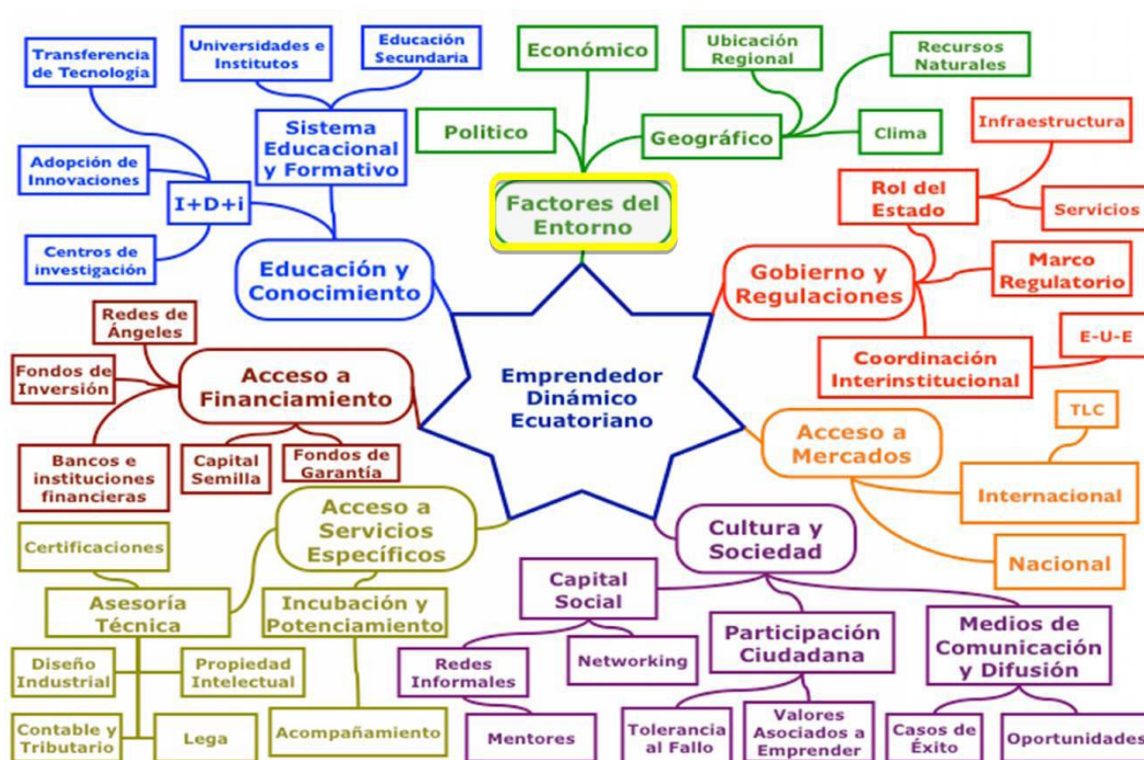
En el 2012, EmprendEcuador fortaleció de manera más enfocada el ecosistema de emprendimiento del Ecuador desde las aristas halladas. Estas intervenciones están todas focalizadas hacia la generación de un espacio donde los emprendimientos puedan nacer, desarrollarse y mantenerse en el mercado.

A continuación se visualiza el ecosistema que está formado por las siguientes aristas en el gráfico 29:

- **Factores del entorno:** político, económico y geográfico.
- **Gobierno y regulaciones:** estado, marco regulatorio y coordinación interinstitucional.
- **Acceso a mercados:** Nacional e internacional

- **Cultura y sociedad:** medios de comunicación – difusión, participación ciudadana, capital social, networking y redes informales.
- **Acceso a servicios específicos:** incubación, potenciamiento y asesoría técnica.
- **Acceso a financiamiento:** redes de ángeles inversionistas, fondos de inversión, instituciones financieras, fondos de capital de riesgo y capital semilla.
- **Sistema educacional y conocimiento:** educación secundaria, universidades e institutos, investigación, desarrollo y tecnologías.

Gráfico 29
Ecosistema del emprendedor dinámico ecuatoriano



Fuente y Elaboración: Programa EmprendEcuador-Plan estratégico del programa EmprendEcuador- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad.

- **Evolución y logros alcanzados en los años 2010 – 2011 del programa en el país y sus lineamientos para el año 2012.**

La evolución del programa EmprendEcuador en el año 2010 se destaca principalmente por: el número de ideas y planes de negocio aplicados en las rondas concursables lanzadas, la construcción de talleres dirigidos a la sociedad emprendedora y por el número de ganadores que actualmente vienen trabajando en la primera y segunda fase del programa.

Durante los años 2010 y 2011 se ha atendido a 432 emprendedores que han participado en EmprendEcuador, se convierten en la demanda actual, pues requieren que se gestione y fortalezca el ecosistema para arrancar sus emprendimientos que por el momento en su mayoría son planes de negocio y estudios de mercado.

Adicionalmente, constituyen además parte de la demanda los Gobiernos Locales a quienes según el código de la producción y su reglamento se debe transferir y fortalecer en su capacidad de gestión para fortalecer en territorio el emprendimiento.

El éxito del programa alcanzado en el periodo 2010 – 2011 se requiere consolidar en el año 2012 con la canalización de recursos para puesta en marcha de los emprendimientos ganadores de 2010 y 2011, la canalización de recursos privados a través de las redes de inversionistas ángeles creadas, fomento de emprendimiento en actividades de explotación del patrimonio a nivel nacional, entre otras actividades que buscan el desarrollo y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento con los insumos generados en el 2012.

A continuación se presentan los logros alcanzados en los años 2010 y 2011:

- Difusión de la estrategia nacional de apoyo al emprendimiento a municipios y prefecturas de las 7 zonas de planificación del país, a ministerios y otras instituciones coordinadas y no coordinadas.

- Firma de convenios para apoyar la puesta en marcha del Sistema Nacional de Emprendimiento con:

 - Prefecturas:** Imbabura, Napo, Tungurahua, Manabí, El Oro, Distrito Metropolitano de Quito.

 - Privados:** Red Productiva – Agencia de Desarrollo de los Estados Unidos de América.

 - Ministerios:** Ministerio de Educación y Senescyt.

- Se desarrollaron rondas piloto de emprendimiento para las fases 1 y 2 a nivel nacional:

 - Se recibieron 34 ideas de negocio.

 - 1 idea fue seleccionada.

 - Se recibieron 37 proyectos.

 - Finalmente 6 proyectos quedaron como ganadores.

- Se desarrollaron dos convocatorias nacionales de emprendimiento para la fase 1:

 - 4.292 ideas de negocios aplicaron a la primera convocatoria nacional de emprendimiento.

 - Más de 500 emprendedores capacitados a nivel nacional en temas de liderazgo empresarial.

 - 297 ideas de negocios seleccionadas como ganadoras.

- Se desarrolló la primera convocatoria de emprendimientos científicos:

 - Se registraron 298 emprendimientos.

 - 3 ideas ganadoras que han firmado convenio.

-Se desarrolló la primera convocatoria nacional de emprendimiento fase 2:

- 620 proyectos registrados.

- 4 proyectos ganadores.

-Se desarrolló la primera convocatoria nacional de emprendimiento fase 2 televisada (Realizados):

- 1253 proyectos recibidos.

- 14 proyectos ganadores.

-Se desarrollaron cinco convocatorias regionales: Quito, Napo, Imbabura, Manabí y El Oro:

- 1541 ideas registradas.

- 60 ideas ganadoras.

Por otro lado, EmprendEcuador ha creado un sistema único de información para el emprendedor a través del portal www.emprendecuador.ec, que ofrecerá información unificada de programas de emprendimiento, crédito, asistencia técnica, mentores por parte de profesionales exitosos, capacitación virtual, entre otros.

Para el año 2012 los lineamientos que el programa EmprendEcuador se ha planteado cumplir en el país son:

-Sistema Nacional de Apoyo al Emprendimiento:

- Firma de 5 acuerdos interinstitucionales, firmados con las Instituciones públicas y privadas que están interesadas en integrar el ecosistema de apoyo al emprendedor.

- Lograr 1500 ideas de negocio nacionales registradas en el sistema de información para el emprendedor.

- Conseguir 150 ideas de negocio nacionales apoyadas con la construcción de un plan de negocio y estudios de mercado especializados.

- 40 proyectos apoyados por inversionistas ángeles.

- Un programa de e-learning desarrollado, para uso de los emprendedores a nivel nacional y mundial.

- Tener el primer servidor de base de datos de emprendedores nacionales e internacionales generado en el Ecuador, con información clave de emprendedores.

- .2.000 maestros que serán capacitados para enseñar emprendimiento en segundo y tercer año de bachillerato.

-Emprendimientos regionales que potencien el aparato productivo:

- 500 ideas de negocio regionales registradas en el sistema de información para el emprendedor.

- 50 ideas de negocio regionales apoyadas con la construcción de un plan de negocio y estudio de mercado.

- 20 prestadores de servicios desarrollados en servicios de desarrollo empresarial/fortalecimiento en metodología de elaboración de planes de negocios e innovación.
- Tener la primera red creada de emprendedores e inversionistas con actores de Ecuador.
- 10 operadoras de programas de fomento productivo regionales desarrolladas.
- 150 participantes en el Junior World Entrepreneurship Fórum 2012.
- Al menos 5 charlas de difusión de herramientas para emprender (propiedad intelectual, registro sanitario, charlas).
- 1 evento de alineación de actores para creación del hub de emprendimientos dinámicos y responsables de Ecuador.
- Primer estudio de impacto de las pymes en el sector productivo y PIB del Ecuador.

-Sistema de promoción y atención a la inversión productiva del Ecuador:

- Desarrollar talleres de ecosistema inversionista.
- Desarrollo de talleres de inversionistas ángeles enfocado a la captación y apoyo de emprendedores en el Ecuador.

En conclusión, es un programa de carácter cultural y social, donde se da a conocer a los líderes y emprendedores en diversas áreas, que por diversos factores como el económico, el desempleo y las escasas plazas de trabajo, han utilizado sus habilidades y destrezas para generar nuevas fuentes de ingreso a través de sus microempresas.

La finalidad de este espacio o programa EmprendeEcuador es la de presentar testimonios reales de líderes y emprendedores que con su esfuerzo, capacidad y empeño se han convertido en un motor de desarrollo económico para el país.

Lo que se busca con este programa es llegar a generar un enfoque e incentivar a los participantes a que su idea de negocio puede llegar a ser una alternativa productiva que genere empleos e ingresos para satisfacción propia y para la colectividad.

Propuesta de un plan de mejoras para ayudar al desarrollo del emprendedor

Acciones para el desarrollo del emprendimiento en Ecuador

Esta investigación recogió una rápida fotografía de lo que ha sucedido en el país en materia de desarrollo de emprendimientos y como los emprendedores se encuentran preparados para contribuir al desarrollo de nuevos proyectos. La perspectiva antes analizada da la pauta para desarrollar las diferentes propuestas de acciones y políticas de fomento en desarrollo profesional y emprendimiento juvenil en las provincias analizadas.

Este apartado además, tiene como objetivo entregar un conjunto de lineamientos y propuestas que deberían desarrollarse para abordar de manera oportuna y pertinente los temas relacionados con el desarrollo profesional de los emprendedores ecuatorianos y el desarrollo de emprendimientos juveniles. Es importante señalar que las propuestas se han centrado en aquellos aspectos que las políticas públicas no están abordando en la actualidad y en función de los nudos de problemas definidos de la sociedad.

Se asume que los ámbitos de acción posibles de realizar deben ser pensados en un modelo que contemple, por una parte, políticas intersectoriales de desarrollo profesional y fomento del emprendimiento, que debieran preocuparse de proveer las condiciones para que jóvenes, hombres y mujeres, independientemente de su nivel socioeconómico puedan tener acceso (criterio de igualdad de oportunidades) a formación educativa primaria, secundaria y superior, con una oferta de oportunidades en función de sus necesidades y requerimientos.

Por otra parte, deben existir un conjunto de políticas¹³ de desarrollo profesional y fomento del emprendimiento para jóvenes, a partir de las cuales sea posible crear programas y proyectos más creativos y vinculados a lograr el cumplimiento de ciertos mínimos, respecto de los cuales sea posible generar un consenso entre los actores relevantes que concurren a la problemática del empleo juvenil. Por ejemplo, es necesario asegurar el que todos los jóvenes logren asegurar su acceso a la educación superior. Si eso es lo que se plantea desde una visión de país, de acuerdo con el esquema propuesto, el mercado de emprendimientos en el país tendrá que tener mecanismos que permitan que esos emprendedores jóvenes sin acceso a educación superior, logren el objetivo final de profesionalización y preparación técnica, para un futuro desarrollo de la industria del emprendimiento a niveles de alta competitividad nacional e internacional.

Considerando lo anteriormente señalado, debe considerarse algunos criterios que den un marco a la discusión sobre las propuestas. Los criterios que inicialmente se sugiere tener presente a la hora de diseñar programas y políticas orientadas a fortalecer el fomento del desarrollo profesional y el fomento al desarrollo de emprendimientos de jóvenes son los siguientes:

¹³En temas de planificación institucional, los objetivos estratégicos institucionales, son las políticas

-La heterogeneidad de hombres y mujeres jóvenes.

-La escuela, colegio y universidad como espacio de aprendizaje de conocimientos específicos, pero también genéricos, desarrollando habilidades sociales y comunicacionales en los adolescentes y jóvenes.

-Mayor conexión y relación entre el mundo de la empresa (emprendimiento) y el mundo de la escuela/educación/formación. De tal forma que los desafíos del sistema educativo y formativo estén orientados a asegurar una escolaridad básica y superior de los futuros generadores de emprendimiento; generar los instrumentos para mejorar la calidad de la educación que se imparte y posibilitar que la educación, capacitación y el entrenamiento no sean una etapa de la vida de las personas sino que un proceso continuo en el tiempo.

A continuación se desarrolla el conjunto de propuestas de pautas y políticas generales y específicas iniciales para el fomento del desarrollo profesional y del emprendimiento en el Ecuador.

Políticas de apoyo al emprendedor

- **Políticas intersectoriales**

- **Fortalecimiento de una institucionalidad responsable del tema educativo primario, secundario y superior, haciéndose cargo de los diversos segmentos de la población educativa activa.**

Dicha institucionalidad podría ser asumida por el Ministerio de Educación, mediante la conformación de un programa de coordinación interinstitucional, que tenga plan de acción, metas e indicadores en educación primaria, secundaria y universitaria, que incorpore también, como línea de acción la capacitación técnica, administrativa y de competencias profesionales.

Actualmente contamos con un organismo, llamado Senescyt que se encarga de gestionar estratégicamente la formulación de la Política Pública de Educación Superior articulada con los sectores públicos y productivos, el Sistema Nacional de Educación y el de Ciencia, Tecnología, Innovación y Saberes Ancestrales. Se podría tomar esto como punto de partida para fortalecer las instituciones ya existentes.

- **Reasignación presupuestaria y generación de mayor cobertura en educación a los niveles primaria, secundaria y superior en Ecuador**

La reasignación presupuestaria podría ser asumida por el Ministerio de Finanzas, mediante la conformación de un comité nacional de inversión educativa, el cual tendrá como objetivo redistribuir técnicamente recursos monetarios por un mayor fomento y apoyo al desarrollo educativo básico, medio y superior ecuatoriano. Esta reasignación deberá ser controlada y monitoreada para su correcta distribución por parte del Ministerio de Educación. La cobertura educativa en sus diferentes niveles podría ser asumida por un programa nacional

de cobertura educativa que estaría adjunto al Ministerio de educación, el cual tendrá como objetivo principal velar por que la cobertura educativa primaria y secundaria cumplan mayores tasas de crecimiento y que la cobertura universitaria se reactive eficientemente y empiece a tener tasas de crecimiento y cobertura más altas, y llegar para el año 2014 a tener un nivel de cobertura superior a tasas entre el 45% al 50%.

- **Implementación de un nuevo sistema educativo integral de apoyo a hombres y mujeres en los diferentes niveles educativos, para un desarrollo profesional e integral del ecuatoriano.**

Dicho sistema tendría que asumir la responsabilidad de que el desarrollo educativo y profesional integral del ecuatoriano se ejecute con las herramientas y métodos adecuados, garantizando así que el hombre y la mujer ecuatoriana tenga mejores oportunidades de acceso a estudios primarios, secundarios y superiores y así lograr una profesionalización integral del ecuatoriano.

Además será responsable del correcto desarrollo mediante un sistema de control y evaluación de calidad continua al estudiante ecuatoriano para lograr cumplir el objetivo de que al finalizar un lapso de tiempo establecido sea un profesional competitivo para generar emprendimiento o ingresar al mundo laboral con ideas innovadoras. Esta implementación y control podría ser asumida por el Ministerio de Educación y realizar un trabajo de evaluación de calidad conjuntamente con la Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.

- **Diseñar y poner en marcha un sistema nacional ecuatoriano de enseñanza de emprendimiento en todos los niveles de educación: primario, secundario y universitario.**

El sistema nacional ecuatoriano de enseñanza de emprendimiento podría ser asumido por el Ministerio de educación, Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación y el Programa EmprendEcuador. El objetivo del sistema será el diseño y le ejecución de un modelo de enseñanza del emprendimiento, el cual debería ser aplicado en todo nivel de educación, empezando por la educación primaria (nivel inicial), luego en la educación secundaria (nivel medio), para luego ser aplicado en el nivel universitario-superior, e incluso con perspectivas de ejecución en niveles de posgrado. Todo este diseño y ejecución deberá tener el lenguaje correcto y deberá estar adaptado al nivel educativo de cada uno de los estudiantes, el entorno y su formación.

- **Creación y formación del primer instituto nacional del emprendimiento ecuatoriano, que tenga como objetivo el apoyo integral al emprendedor y empresario ecuatoriano.**

La creación del primer instituto nacional del emprendimiento podría ser creado y formado por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, el programa EmprendEcuador, la Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional, la Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, y el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. El eje central del instituto sería el apoyo y la formación

integral del emprendedor ecuatoriano, toda la formación deberá ir de la mano con instrumentos de apoyo como la asistencia empresarial, asistencia técnica, capacitación constante, competencias profesionales, administración y formación de redes de contactos.

Otro de los objetivos centrales del instituto será la creación de herramientas de financiamiento para emprendedores con proyectos e ideas innovadoras y dinámicas, los cuales puedan acceder a financiamiento directo a bajas tasas de interés y lograr así ejecutar su idea de negocio, así mismo, la creación de una red de ángeles inversionistas será el motor de apalancamiento y apoyo a emprendimientos dinámicos, el apoyo vendrá por parte de inversionistas ecuatorianos o extranjeros que tengan el afán de invertir capital para la ejecución de proyectos y así generar fomento productivo, empleo y desarrollo económico.

Un tercer objetivo del instituto será la descentralización del instituto a nivel nacional, llegando así a cubrir en dos años 15 provincias del país, y de esta manera lograr un apoyo al emprendedor ecuatoriano masivo y con herramientas técnicas, administrativas y financieras que un emprendedor necesita para el fomento y ejecución de sus ideas.

- **Políticas**

-El estado y la empresa privada tiendan puentes y generen alianzas estratégicas para crear centros de innovación y programas de cofinanciamiento en proyectos de aporte innovador.

-Reestructuración del sistema nacional de educación superior, para reformular las herramientas y mejorar la inclusión y garantizar la educación superior de calidad a los ecuatorianos, para tener un capital humano preparado a nivel de todas las áreas y así, llegar a conseguir tasas de profesionalización altas y dignas y que estas se vean reflejadas en la competitividad del país a nivel nacional e internacional.

-Que la enseñanza del emprendimiento adopte métodos de aprendizaje activo, que sea vivencial, experimental, motivacional y enfocado en el desarrollo de actitudes, aptitudes y competencias, no en la acumulación de información teórica, y que se use plataformas de e-learning.

-Que en el enfoque del proceso de enseñanza-aprendizaje del emprendimiento no se centre en la acumulación de riqueza como valor principal, sino que integre aspectos sociales y ambientales como dimensiones inherentes al ejercicio empresarial.

-La enseñanza del emprendimiento a nivel primario y secundario debe enfocarse en los conceptos básicos, valor del dinero, importancia de ahorro, además de una combinación con concursos de simulación de negocios, ferias de emprendimientos, y círculos de emprendedores para que los adolescentes no solo aprendan a desarrollar un proyecto empresarial, sino a presentarlo adecuadamente ante potenciales inversionistas.

-A nivel de educación superior, se debe crear una materia de emprendimiento obligatoria, transversal a todas las carreras universitarias, cuyos contenidos sean multidisciplinarios,

siempre con el objetivo de crear profesionales con visión empresarial y estatal, enfocados al desarrollo productivo del país, y a fomentar la competitividad nacional.

-Que el estado, la empresa privada, empresa pública y universidades, fortalezcan las redes de contacto entre universidades e instituciones ecuatorianas, escuelas de negocios y universidades extranjeras, para generar una formula eficiente de mantener contacto, crear espacio de formación y fortalecer el espíritu emprendedor.

-Establecer programas de asesoría y consultoría desde el aparato gubernamental para apoyar el emprendimiento en sus etapas tempranas, directamente o en coordinación con otros agentes económicos y sociales.

-Los gobiernos descentralizados estarían en la obligación de instrumentar programas de capacitación, en habilidades administrativas, técnicas y financieras básicas para emprendedores. La manera ideal de hacerlo es estableciendo alianzas con otras organizaciones, como universidades, ONG's, cámaras empresariales, etc.

Mecanismos de apoyo al ecosistema del emprendedor

- **Mecanismos generales**

- **Diseñar y poner en marcha una institucionalidad pública, dedicada al apoyo al ecosistema del emprendedor**

Esta institucionalidad deberá cumplir el rol de coordinador de las políticas públicas orientadas al desarrollo del emprendimiento ambiental, y que asesore al poder ejecutivo en materia de políticas públicas, diseño de nuevos programas y que realice seguimiento y evaluación a través de un Observatorio que se crearía y estaría a cargo del Ministerio de Relaciones Laborales y la Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación. El objetivo del observatorio será velar por la aplicación de políticas públicas que fortalezcan y fomenten el desarrollo de emprendedores en áreas educativas, sociales, publicas, internacionales, otras. Esta institucionalidad pública podría llegar a incluir una coordinación entre sectores desconectados y desatendidos en el Ecuador, para así lograr una exploración y generar el desarrollo del emprendimiento ambiental ecuatoriano.

- **Fomento y desarrollo de emprendimientos productivos y dinámicos que no afecten al medio ambiente.**

En la actualidad, ninguno de los instrumentos de fomento productivo existentes incorpora la perspectiva ambiental de manera específica, de tal forma que permitan que emprendedores ambientales tengan como alternativa laboral el desarrollo de un negocio independiente. El objetivo es llegar a tener micro y pequeños empresarios, a favor del ambiente, generadores de un 70% a 80% de todo el empleo existente en el Ecuador.

Para la ejecución y fomento del emprendimiento ambiental, es necesario el trabajo en conjunto y en alianza de instituciones públicas de fomento productivo como, el Ministerio de Educación, Ministro de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, Ministerio de Relaciones Laborales, la Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, la Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional y las universidades públicas y privadas; con la alianza entre estos actores gubernamentales se debe buscar una participación mixta pública-privada que busque facilitar y potenciar el desarrollo de oportunidades de negocios para micro y pequeños emprendedores y personas independientes a nivel de territorio ecuatoriano.

- Diseño y desarrollo de capacidades emprendedoras

Este desarrollo de capacidades les debe permitir vincularse con el ámbito productivo desde la escuela, no solo en el sentido ya planteado que los emprendedores ambientales conozcan una empresa y sus procesos productivos, sino que dentro de su lugar de estudio. Actividades como reunir fondos para giras de estudios, encuestas, etc., pueden sistematizarse y ser incorporadas en un programa específico orientado a promover la creatividad y capacidad emprendedora de los emprendedores ambientales. Lo anterior podría complementarse con el diseño de instrumentos orientados a la detección temprana de dichas capacidades.

- Generar un programa de articulación entre el mundo empresarial y los emprendedores

El programa tendrá el objetivo de posibilitar a los emprendedores ambientales, que estén en los últimos años de educación media o superior, para que conozcan el mundo de la empresa y tengan acceso a un conocimiento directo, vivencial y práctico del mundo empresarial, productivo y laboral, además de que se observe las exigencias y las herramientas que se utilizan para enfrentar los negocios.

- **Mecanismos específicos**

-La formación emprendedora debe promover las innovaciones de productos y servicios, así como tecnologías de producción a través de programas de investigación estudiantil en institutos tecnológicos y universidades. Además de la generación de un incentivo adicional por medio de la ejecución de concursos de creatividad con el acceso a la reservación de derechos (patentes) y marcas registradas.

-El gobierno central y los gobiernos locales deben impulsar un concepto dinámico del emprendimiento, estimulando tanto iniciativas individuales como redes de apoyo que involucren tanto el sector empresarial, empresarios con responsabilidad social, asociaciones y gremiales empresariales, prestadores de servicios empresariales, como el sector público y organizaciones juveniles.

-Difusión de guías empresariales que cámaras de comercio e industria y otras redes de apoyo de emprendedores sociales a emprendedores ambientales que están desarrollando

para conocer las formas básicas necesarias para el desarrollo de una empresa productiva y dinámica.

- Establecer convenios entre agencias de cooperación internacional, el sistema educativo ecuatoriano a nivel básico y superior, e instituciones de fomento empresarial para el desarrollo de estudios medios o superiores dentro y fuera del país en el marco de las diferentes áreas técnicas y administrativas demandadas en el Ecuador, teniendo siempre en cuenta la perspectiva de formación emprendedora.

- Despertar en las autoridades y miembros de universidades e institutos tecnológicos públicos y privados de educación superior el interés por implementar pensum de enseñanza de emprendimiento, además de la implementación de incubadoras empresariales (virtuales y sectoriales) como parte del desarrollo educativo y capacitación del emprendedor ecuatoriano.

- Que empresas y empresarios nacionales pueden financiar transparentemente como padrinos de emprendimientos nacientes ambientales, de manera que puedan hacer ciertos convenios para apoyo técnico, asesoría y acompañamiento, y sobre todo como referencia empresarial frente al sistema financiero y los préstamos que se puedan hacer a los nuevos emprendimientos.

- Sensibilizar y desarrollar un sistema de oportunidades de financiamiento para emprendedores ambientales. Será necesaria la creación de un capital de riesgo que se pueda canalizar a través de instituciones que ofrezcan capitales semilla a bajos intereses para emprendedores que quieren iniciar su empresa.

- Generación de una red de emprendedores ambientales ecuatorianos, enfocados en proyectos de base tecnológica y componentes de innovación para formar cadenas productivas que les permitan complementar sus fortalezas y generar volúmenes interesantes de producción que permitan atender a clientes de gran escala.

- Que se ejecuten intercambios entre empresarios ambientales ecuatorianos y otras organizaciones empresariales a nivel internacional para que puedan enriquecerse con otras experiencias.

- Utilización de otras redes internacionales de empresarios ambientales para que puedan formular acuerdos de cooperación en materia de experiencia en ejecución de proyectos y emprendimientos ambientales y se conviertan en mentores de emprendimientos a nivel nacional e internacional.

- Estímulo a iniciativas de emprendedores ambientales a través de la creación de un premio para emprendimientos innovadores y responsables con el medio ambiente y la sociedad.

- Establecer programas de promoción y apoyo de empresas rurales desde los gobiernos locales en el Ecuador.

Conclusiones

Los emprendedores constituyen uno de los factores más dinámicos que estimulan las actividades productivas de mayor valor agregado, desarrollo económico y social. Al igual que el capital físico, el capital financiero, y el capital humano, el empresario en todas sus dimensiones es una fuente de crecimiento, ya que permite generar desarrollo sustentable y la creación de riqueza.

El emprendedor social es un tipo de emprendedor que presenta cinco características fundamentales: tiene como objetivo crear valor social; es capaz de captar necesidades sociales; contraataca con propuestas innovadoras; su aversión al riesgo está por debajo de la media; y dispone de escasos recursos para llevar a cabo su labor.

Si bien son muchos los individuos que se han aventurado a iniciar sus proyectos de emprendimiento social, no todos han conseguido los frutos esperados y no todos han conseguido mantener el éxito a largo plazo. Por este motivo hemos considerado relevante analizar aquellos factores que potencialmente pueden influir sobre las iniciativas de este tipo.

Tras conocer el contexto internacional la teoría de emprendimiento, los resultados obtenidos de las estadísticas, indicaron que el Ecuador al ser una economía basada en la eficiencia, tiene el 2do mejor y mayor índice de actividad emprendedora temprana, el país es una fuente generadora de emprendimientos en gran escala.

Al analizar las características económicas en materia de gasto en educación, se encontró que el gasto en educación en relación al PIB del Ecuador es creciente al 2012 con una tasa de 13,57%, teniendo una evolución creciente desde el año 2007 al 2012. Así mismo, el porcentaje de asignación en gasto en educación sobre el Presupuesto General del Estado para el año 2012 fue de 14,89%, teniendo una evolución constante desde el año 2007 al 2012. Dentro de la cobertura que el gobierno efectúa a niveles de educación primaria, secundaria y superior, los resultados indicaron que la cobertura a nivel primario y secundaria tiene un porcentaje promedio de 90% de acceso, en materia de estas dos coberturas se ha trabajado mucho y se está realizando una excelente ejecución, mientras que para la cobertura del nivel superior es de 35%, tasa que desde la perspectiva gubernamental y de la sociedad es una preocupación, ya que se evidencia la falta de políticas y planificación para una reinversión y restructuración del nivel educativo superior.

Al analizar las características del capital humano emprendedor del Ecuador, los resultados indicaron que los niveles de educación primaria y secundaria de los emprendedores al año 2011, más los niveles de cobertura generados se observó que la política de fomentar nivel primarios y secundarios de calidad en el sistema educativo ecuatoriano si ha impactado en el nivel educacional y de preparación del capital humano ecuatoriano, por tal razón el capital humano se convierte un factor que contribuye al desarrollo de emprendimientos en Ecuador.

Al considerar los resultados de los bajos niveles en educación superior de los emprendedores al año 2011, más el nivel de cobertura bajo en educación superior y sumada la situación laboral de los emprendedores que en su gran mayoría son auto-empleados, el

capital humano no se convierte en un factor de contribuye al desarrollo de emprendimientos en Ecuador, debido a la falta de profesionalización de los emprendedores y la falta de políticas de fomento educativo y preparación por parte del gobierno.

Tras realizar las entrevistas sobre las experiencias de emprendimientos en la zona de Planificación 2, los resultados obtenidos muestran que en la provincia de Pichincha, los emprendedores presentan un nivel de educación secundaria, nivel alto de capacitación, nivel alto de inversión en instalaciones y todo lo que conlleva implementar una empresa, y nivel alto de dedicación a sus empresas emprendedoras. En la provincia de Napo, se mira que los emprendedores cuentan con un nivel de educación primaria, nivel medio de capacitación, nivel medio de inversión y nivel alto de dedicación a sus empresas emprendedoras. En la provincia de Orellana, se mira que los emprendedores cuentan con un nivel de educación primaria, nivel bajo de capacitación, nivel bajo de inversión y nivel alto de dedicación a sus empresas emprendedoras. Todo esto se refleja con los datos obtenidos y se llega a concluir que el capital humano es importante y contribuye al desarrollo de emprendimientos, pero existen falencias en las políticas educativas de niveles superiores de enseñanzas.

Finalmente, al tener un análisis claro del sector emprendedor ecuatoriano, y de sus características en las cuales se pueden observar ciertas fallas en niveles de cobertura educativa, falta de profesionalización y capacitación del capital humano, se propuso pautas de fomento y desarrollo profesional y desarrollo de emprendimientos juveniles en el país. Pautas y políticas basadas en el desarrollo integral del emprendedor, como políticas de fomento educativo superior, institucionalización de apoyo a emprendedores juveniles, fomento y ejecución de programas de apoyo al emprendimiento y al desarrollo de las ideas de negocios.

En el Ecuador, para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Los niveles de desempleo, en gran parte de nuestras economías, rondan por el 20%, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.

Emprendedores	Características				
Sociales	Valores: Confianza, perseverancia, ambición	Efecto sobre la sociedad	Ideas transformadoras	Personas con soluciones innovadores	Objetivo: convertir al mundo en un lugar mejor
Ambientales	Emprenden negocios para reparar daños ambientales	Innovar o populariza r ideas ecológica mente amigables	Proceso de descubrir, evaluar y explotar oportunidades económicas medioambiental es relevantes	Tecnologías sostenibles	Optimizar las potencialid ades emprended oras

Recomendaciones

Reestructurar el sistema nacional de educación superior y postgrado del país hacia una educación inclusiva y con enfoque emprendedor, con herramientas que permitan a los profesionales crear y generar empresas, industrias y demás, conjuntamente con la generación de empleo y política empresarial social para tener un capital humano preparado a nivel de todas las áreas y así llegar a conseguir tasas de profesionalización altas y dignas y que estas se vean reflejadas en la competitividad del país a nivel nacional e internacional.

Crear un pensum y materias de formación de emprendedores a nivel educativo superior, que sean transversales a todas las carreras universitarias, cuyos contenidos sean multidisciplinarios, siempre con el objetivo de crear profesionales con visión empresarial y estatal, enfocados al desarrollo productivo del país, y a fomentar la competitividad nacional.

Generar puentes y alianzas estratégicas entre estado, universidades y empresas para la inclusión de jóvenes emprendedores, para que incuben su idea y generen la ejecución y realización del negocio dentro de empresas grandes y medianas en el país.

Vincular la enseñanza del emprendimiento a nivel primario y secundario, la cual debe enfocarse en los conceptos básicos, valor del dinero, importancia de ahorro, además de una combinación con concursos de simulación de negocios, ferias de emprendimientos, y círculos de emprendedores para que los adolescentes no solo aprendan a desarrollar un proyecto empresarial, sino a presentarlo adecuadamente ante potenciales inversionistas.

Desarrollar sistemas de oportunidades de financiamiento para jóvenes emprendedores, conjuntamente con la creación de un capital de riesgo semilla a bajos intereses para jóvenes que quieren iniciar su empresa. No solo vale enfatizar en la educación, sino también desarrollar una cultura donde su principal componente sea el riesgo y luego de eso si existen errores, aprender de ellos para poder emprender de mejor manera.

Referencias bibliográficas

- Agencia Suiza para el desarrollo y la cooperación. **Políticas públicas para la promoción del desarrollo económico territorial**. Ecuador: COSUDE (Agencia Suiza para el desarrollo y la cooperación) – ASOCAN (Plataforma Latinoamericana de apoyo a la Agencia Suiza) INTERCOOPERATION.
http://www.asocam.org/biblioteca/ASO_RA_PDET.pdf
- Alhama, Rafael. **Capital humano. Concepto e Instrumentación**. Cuba: Revista de complejidad y ciencia. <http://www.sintesys.cl/complexus/revista7/pdf/Alama.pdf>
- Aronson, Paulina. **El retorno de la teoría del capital humano**. Argentina: Universidad Nacional de San Luis. Numero II, año VII. <http://fundamentos.unsl.edu.ar/pdf/articulo-16-9.pdf>
- Araque, Wilson (2011) **Memoria anual**, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar (UASB), Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME). [http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/ANUARIO OBSERVATORIO DE LA pyme v5.pdf](http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/ANUARIO_OBSERVATORIO_DE_LA_pyme_v5.pdf)
- Araque, Wilson (2010) **Perfil del emprendedor ecuatoriano**. Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador, Ecuador. Primera edición. Editorial: Corporación Editorial Ecuatoriana. <http://www.sintesys.cl/complexus/revista7/pdf/Alama.pdf>
- Audretsch, David (2009). **Capital emprendedor y crecimiento económico**. Portugal: Revista de investigaciones regionales. <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/289/28911701003.pdf>
- Baron, D. (2001). «**Private Politics, Corporate Social Responsibility, and Integrated Strategy**», Journal of Economics & Management Strategy, 10, 1, 745-764.
- Becker, Gary (1983) **El capital humano**. Economía de la educación. Segunda edición. Editorial Alianza. Madrid, España.
- Burton B. K y Goldsby M (2009): “**Corporate social responsibility orientation, goals and behavior. A study of small business owners**” en Business and Society (48); pp. 88 – 104
- Bustos, Marco T. (2011) **Más allá del capital humano: Uso del capital social en la inserción al mercado laboral de los posgraduados en México**. (Tesis de doctorado). México. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. <http://www.flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/3326/1/TFLACSO-02-2011MTBG.pdf>
- Calveras Aleix, Junajo Ganuza (2008) **Responsabilidad social corporativa. Una visión desde la teoría económica** http://www.uib.es/depart/deeweb/pdi/hdeeacm0/rsc_CICE.pdf

- Charlin, M., Fernández P., Camelio F. (2005) ***Propuestas sobre políticas, programas y proyectos para el fomento de la inserción laboral de jóvenes en Chile.*** (Propuesta de política), de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Chile. <http://www.eclac.cl/de/noticias/paginas/2/14692/FLACSO-informe%20final.pdf>
- Cohen, B., y Winn, M. (2007): “**Market imperfections, opportunity and sustainable entrepreneurship**”; en Journal of Business Venturing (22); pp. 29-49.
- Corporación Andina de Fomento. ***Forjando emprendedores: “Doing Business”*** Ecuador: CAF – Colección Serie Capacidad Emprendedora. <http://publicaciones.caf.com/media/1360/180.pdf>
- Couyouumdjian, Juan Pablo. ***Sobre el empresario y el emprendimiento en la teoría económica: Una revisión.*** Argentina: Universidad del desarrollo de Argentina. <http://www.cicodi.org/Publicaciones/CDocumentsandSettingsAdministrador/Esritorioemprendedor-68891563828.pdf>
- Cressey, D. (2011): “**Uncertain sanctuary**”; en Nature (480); pp. 166-167
- Curiel, Javier Esteban (2007) ***La demanda del turismo cultural y su vinculación con el medio ambiente urbano: Los casos de Madrid y Valencia*** (Tesis doctoral), España: Universidad Complutense.
- Dean T. J. y McMullen J.S. (2007); “**Toward a theory of sustainable entrepreneurship: reducing environmental degradation through entrepreneurial action**”: en Journal of Business Venturing (22): p 50 – 76.
- Del Solar, Silvia (2010) ***Emprendedores en el aula.*** Emprendedores en el aula. Primera edición. Santiago. Chile.
- Dreisler, P.; Blenker, P. y Nielsen, K. (2003): “**Promoting entrepreneurship – changing attitudes or behavior?**”; en Journal of Small Business and Enterprise Development (10); pp. 383-392.
- Escobar Pablo, Laura y Gil, María. ***Los rendimientos y la productividad de la educación.*** España: Universidad Autónoma de Madrid y Universidad Complutense de Madrid. <http://www.pagina-aede.org/Oviedo/MT13.pdf>
- Fandino, L y Bolívar M. (2008) ***Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes y/o egresados de la carrera de administración de empresas de la Pontificia Universidad Javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres de grado.*** (Disertación de grado), de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia, Colombia. <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis32.pdf>

- Fraj E. y Martínez E. (2002): “**El comportamiento del consumidor ecológico explicado a través de una escala de actitudes**”; en Luque, T. coord. XIV Encuentro de Profesores Universitarios de Marketing. Pozuelo de Alarcón. Esic Editorial; pp. 135-151.
- Friedman, M. (1970): “**The social responsibility of business is to increase its profits**”; en The New York Times Magazine (8 de diciembre); pp. 122-126.
- Formichella, María M. (2004) **El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local**. (Disertación de posgrado), del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Argentina.
http://www.inta.gov.ar/barrow/info/documentos/desarrollo_local/emprendydesarrollocal.pdf
- Garrido Trejo, Cassandra. (2007) **La educación desde la teoría del capital humano**. Venezuela: Universidad de los Andes. Revista venezolana de educación.
- Giménez, Gregorio (2005, Agosto) La dotación de capital humano de América Latina y el Caribe. **Revista de la CEPAL**, 86, Chile.
<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/22214/G2282eGimenez.pdf>
- Giménez, Gregorio (2010) La dotación de capital humano de América Latina y el Caribe. Ampliación **Revista de la CEPAL**, 125, Chile.
<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/22214/G2282eGimenez.pdf>
- González, Benedicto. **Emprendimiento en la educación formal: Claves para incorporarlo**. Argentina: Colegio Santiago Emprendedores de San Bernardo Argentina.
http://emprendimientoyeducacion.bligoo.cl/media/users/0/10589/files/25653/Taller_de_Educacion_para_el_Emprendimiento.pdf
- González, O. y González, J. (2011): “**Enfoque de marketing y proactividad medioambiental**”; en CUIDES (7); pp. 105-124.
- INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) Ecuador 2008-2011/ **Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo Urbano**
- IUDOP-UCA. **Lineamientos estratégicos de políticas y programas de fomento del empleo juvenil**. San Salvador: En el marco del proyecto de la integración de jóvenes al mercado laboral “CEPAL/GTZ”.
http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/26672/lcr2130e_cap_4.pdf
- Izaguirre Remón, Rafael C.; Rivera Oliva, Reinaldo y Mustelier Necolardes, Sordelicia. **La revisión bibliográfica como paso lógico y método de la investigación científica**, Facultad de Ciencias Médicas, Universidad Nacional de Guinea Ecuatorial.

- Jaramillo, Leonor. 2008, diciembre. **Emprendimiento: Concepto básico en competencias**. Colombia: Universidad del Norte. <http://www.uninorte.edu.co/divisiones/iese/lumen/ediciones/7/articulos/emprendimiento.pdf>
- Kantis Hugo, Angelelli Pablo y Moori Virginia. (2002) **Desarrollo emprendedor en América Latina y la experiencia internacional**. EEUU: Banco Interamericano de Desarrollo, Corporación FUNDES. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=829131>
- Kliksberg Bernardo (2011), **Emprendedores sociales, los que hacen la diferencia**. Buenos Aires – Argentina. <http://www.animalpolitico.com/blogueros-lo-que-quiso-decir/2013/05/31/emprendedores-sociales-los-que-hacen-la-diferencia/#axzz35PtLaLwT>
- L.A.C.E. **Introducción al estudio de caso en educación**. España: Universidad de Cádiz, Laboratorio para el análisis del cambio educativo. <http://www2.uca.es/lace/documentos/EC.pdf>
- Lasio V, Arteaga M, Caicedo G. (2010) **Global Entrepreneurship Monitor 2010**. Ecuador: Universidad Politécnica del Litoral (ESPOL), Universidad del Desarrollo, Babson College <http://www.espol.edu.ec>
- Lasio V, Arteaga M, Caicedo G. (2008) **Estudio de factibilidad para un proyecto de promoción de la empresarialidad en Ecuador**. Ecuador: Universidad Politécnica del Litoral (ESPOL), Banco Interamericano de Desarrollo. http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/reportes_investigacion/informefasaenero2008.pdf
- Liñán, F., Rodríguez-Cohard, J. C., y Rueda-Cantuche, J. M. (2011). “**Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education**”; en International Entrepreneurship Management Journal (7); pp. 195-218.
- McWilliams, A. y Siegel, D. (2001): “**Corporate social responsibility: a theory of the firm perspective**”; en Academy of Management Review (26); pp. 117-127
- Mincer, Jacob. (1958). **Investment in human capital and personal income distribution**. The Journal of Political Economy (Vol. 66). EEUU. [Consulta: 29/03/2012]. Morlas, Carlos (2008) **Ecuador ¿País de emprendedores?**, Ecuador: Universidad Ecotec, Cámara de Comercio de Guayaquil. <http://biblio.ecomundo.edu.ec/Documentales/Libro%20Final1.pdf>
- Ministerio de Economía y Finanzas, **Boletín de Ejecución Presupuestaria** (Octubre – Diciembre 2013). www.finanzas.gob.ec/biblioteca/

- Mises, Ludwig von (1963). **Human Action: A Treatise on Economics [La Acción Humana: Tratado de Economía]** (en inglés) (New Revised Edition). New Haven: Yale University Press.
- Ocampo, Juan G. (2008, Enero-abril). Aproximación conceptual a la preparación en emprendimiento. **Revista EOS**, 2, Colombia, Universidad de los Andes.
<http://www.escuelaing.edu.co/micrositio/admin/documentos/EOS2-4.pdf>
- Ocampo, Juan G. (2010) Conceptualización de emprendimiento. **Revista EOS**, 9, Colombia, Universidad de los Andes.
<http://www.escuelaing.edu.co/micrositio/admin/documentos/EOS9>
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). (2009). **Estudio de educación superior en el desarrollo regional y de ciudades**. Francia. OCDE-Dirección de Educación.
<http://www.oecd.org/dataoecd/33/26/42945795.pdf>
- Pachano, Susana. **Perfil del emprendedor: Emprendedores en América Latina**. Venezuela: Universidad de Venezuela – Proyecto Andino de Competitividad – Grupo Nueva Economía. <http://www.guidocapra.com/uto/perfilemprendedor.pdf>
- Pastakia, A. (1998): “**Grassroots ecopreneurs: change agents for a sustainable society**”; en Journal of Organizational Change Management (11); pp. 157-173.
- Peredo, A. M. y Chrisman, J. J. (2006): “**Toward a theory of community-based enterprise**”; en Academy of Management Review (31); pp. 309-328.
- Polo Francisco (2010), **¿Qué es un emprendedor social?** (Emprendedurismo, Innovación).
<http://franciscopolo.com/%C2%BFque-es-un-emprendedor-social/>
- Restrepo, José. (2010), **Sobre la política nacional del emprendimiento: un enfoque desde la competitividad**. Colegio de estudios superiores de administración (CESA).
Edición 23, Colombia.
<http://www.revistaperspectiva.com/archivos/revista/No%2023/047-49%20PERS%20OK.pdf>
- Say Baptista Jean (1800). **Treatise on Political Economy (Tratado de Economía Política)**.
- Schettini del Moral, Rocío (s.f.) **Encuestas**, Universidad Autónoma de Madrid
http://www.uam.es/personal_pdi/psicologia/orfelio/Encuestas.pdf
- Schultz, Theodore (1961). **Inversión en capital humano**. Economía de la educación: Textos escogidos. Tercera edición. Editorial. Tecno Madrid.
- Schumpeter, Joseph (1948) **The theory of economic development: An Inquiry Into Profits, Credit, Interest and the Business Cycle**. Textos escogidos (2da ed.) Ed. Cambridge, MA: HarvardUniversity Pres. EEUU.

- Senplades (2009). **Plan Nacional del Buen Vivir 2009 – 2013**. Quito, Ecuador (Segunda edición)
- Senplades (2013). **Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017**. Quito, Ecuador
- Shapero, Albert (1984). **The entrepreneurial event**. (Ed). The environment for the entrepreneurship. Lexington Books, pp. 21-40.
- Shepherd, D.A y Patzel H. (2011): “**The field of sustainable entrepreneurship: studying entrepreneurial action linking ‘what is to be sustained with ‘what is to be developed’**” en *Entrepreneurship Theory and Practice* (35); pp. 137 – 163
- Smith, Adam (1776) **Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones**. (4ª ed.) Inglaterra.
- Timmons, Jeffry (1990) **New Venture Creation**. Tercera edición. Editorial McGraw-Hill College. Boston, EEUU.
- Vainrub, R., Rodríguez A. **Muchos emprendedores: ¿Mas desarrollo?**, Venezuela: Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA Educación). www.iberpymeonline.org/Documentos/EmprendedoresIESA0208.pdf
- Varela, Rodrigo (2001). **Innovación empresarial**. Revista del Instituto Colombiano de Estudios Superiores INCOLDA (ICESI), Volumen (34), Colombia.
- Vargas, A., Rodríguez, F., Moreno, J. **Guía metodológica para la elaboración de casos de emprendedores** Venezuela - Ecuador: Corporación Andina de Fomento (CAF), Universidad Metropolitana, Instituto Internacional de Formación Profesional, Servicio de atención al emprendedor.
[http://pac.caf.com/upload/pdfs/FranciscoRodr%EDguezInstitutoInternacionaldeFormaci%F3nEmpresarial\(INFOEM\).pdf](http://pac.caf.com/upload/pdfs/FranciscoRodr%EDguezInstitutoInternacionaldeFormaci%F3nEmpresarial(INFOEM).pdf)
- Velasco, Yolanda. (2004) **Análisis sobre el nivel de ingresos de la población y el capital humano en el Ecuador**. (Disertación de maestría), de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Ecuador.
<http://www.flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/376/23/TFLACSO-01-YIVT.pdf>
- Vera, Pedro. (2004) I **Workshop formación de emprendedores universitarios del Mercosur. Buenas Prácticas en el Mercosur**. Chile: Universidad de Concepción de Chile.
<http://www.incuei.unlu.edu.ar/workshop/download/programa/Panel%201/Pedro%20Vera%20Castillo.pdf>
- Wheeler, D.; McKague, K.; Thomson, J.; Davies, R.; Medalye, J. y Prada, M. (2005): “**Creating sustainable local enterprise networks**”; en *MIT Sloan Management Review* (47); pp. 33-40.

York, J. G. y Venkataraman, S. (2010): **“The entrepreneur-environment nexus: uncertainty, innovation and allocation”**; en Journal of Business Venturing (25); pp. 449- 463.

Anexo A

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR							
FACULTAD DE ECONOMÍA							
INSUMO DE APOYO PARA ELABORACIÓN DE DISERTACIÓN DE GRADO DE ECONOMISTA							
ENTREVISTA A PROFUNDIDAD A EMPRENDEDORES NACIENTES Y EXISTENTES EN ECUADOR PARA ELABORACIÓN DE HISTORIAS DE VIDA DE EMPRENDEDORES EN ALIMENTOS, MANUFACTURA Y TECNOLOGÍA							
Fecha de entrevista:		Lugar:		Forma:	Presencial	Medio de comunicación:	Otro
1. Datos de identificación general y demográficos del emprendedor.-							
1.1. Nombre del emprendedor:							
1.2. Edad del emprendedor:							
1.3. Estado civil del emprendedor:							
1.4. Emprendedor naciente:				1.5. Emprendedor existente:			
1.6. Nombre del emprendimiento / empresa:							
1.7. Ubicación geográfica del emprendimiento:			Región #			Provincia:	
1.8. Sector económico al que pertenece el emprendimiento:							
2. Presentación introductoria del emprendedor y del emprendimiento.-							
3. Entrevista / características.-							
3.1. ¿Cuál es su formación profesional? Nivel de educación concluido.							
3.2. ¿Cuál es su profesión? Ejerce en la actualidad su profesión.							
3.3. ¿Se ha capacitado en otras áreas del conocimiento, a parte de su educación principal?							
3.4. ¿Nivel de inversión en educación hasta el momento?							
3.5. ¿Cuál es su situación laboral actualmente? ¿Cuál fue su situación laboral antes de emprender?							

3.6. Describa el entorno familiar que lleva actualmente.
3.7. Ingresos familiares anuales promedios de usted y su familia.
3.8. ¿Usted ha tenido previamente a emprender conocimientos específicos sobre su proyecto?
3.9. ¿Cuándo se encuentra con un área del negocio que no conoce, como compensa esa falta de conocimiento?
3.10. Antecedentes empresariales cercanos que le motivaron a emprender.
3.11. ¿Cómo inicio su emprendimiento? Primeros pasos para emprender.
3.12. ¿Qué motivaciones lo llevaron a emprender?
3.13. ¿Cuáles fueron los problemas al momento de emprender?
3.14. ¿Cómo descubre que este emprendimiento podría llegar a ser exitoso con el tiempo?
3.15. Tiempo de dedicación al emprendimiento o negocio actualmente.
3.16. Competencias personales.
3.17. ¿Prefiere trabajar solo o en equipo sobre su emprendimiento?
3.18. ¿El desarrollo del sus emprendimiento en un futuro va a tener éxito?
3.19. Coméntenos de la experiencia de usted al emprender en nuevos negocios. Coméntenos de lo que significa ser un emprendedor para usted.
3.20. ¿Alguna vez ha participado en apoyo gubernamental, ya sea en inversión, crédito o programas de apoyo al emprendimiento, para mejorar el desarrollo de su idea o negocio?
3.21. Si ha participado en algún programa gubernamental, como ha sido su experiencia.

3.22. Que propuestas o políticas recomendaría para el desarrollo profesional del emprendedor ecuatoriano y para el fomento de emprendimientos juveniles en Ecuador.
3.23. Algún comentario
MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO